



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE PSICOLOGIA

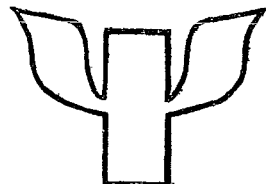
**ESTUDIO EXPLORATORIO SOBRE LA AUTORIDAD
EN UNA INSTITUCION MILITAR, EL CASO
DE LA ARMADA DE MEXICO**

TESIS PROFESIONAL

Que para Obtener el Título de:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A :
REBECA MARGARITA CUEVAS RODRIGUEZ

DIRECTOR DE TESIS
MAESTRO: JAIME GRADOS ESPINOZA

M-0049382



1987



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

T-P= -4397

A MIS PADRES GIL Y ANITA:

A quienes debo todo lo que soy en la vida. Como una pequeña muestra de mi amor, respeto y admiración.

A MI ESPOSO GERARDO:

Sin cuyo apoyo hubiera sido más difícil terminar este trabajo. Esperando que la lucha y el esfuerzo mutuo de estos años, nos permitan alcanzar nuevos y mayores objetivos.

A MIS HERMANAS PATTY Y GILDA:

Deseando que nuestra unión se mantenga tan fuerte y grande como nuestro cariño.

A MI CUÑADO JORGE Y A MI AHIJADA ALIA:

Por el afecto y cariño que siempre me han demostrado.

**AL C. ALMIRANTE C.G. D.E.M.N.
MIGUEL ANGEL GOMEZ ORTEGA
SECRETARIO DE MARINA.**

**Esperando que el contenido de la
presente investigación sea de -
utilidad para la Institución a
su digno cargo.**

**AL C. ALMIRANTE C.G. D.E.M.N.
MAURICIO SCHLESKE SANCHEZ.**

**Con todo mi respeto, por su
orientación y apoyo.**

**AL C. CONTRALMIRANTE C.G. D.E.M.N.
AGUSTIN FLORES GONZALEZ.**

**Como un reconocimiento total al valor
de su amistad, por la confianza depo-
sitada en mí y en agradecimiento a -
las enseñanzas obtenidas durante mi
estancia como su colaboradora.**

AL C. CAPITAN DE NAVIO I. M. N.
JOSE CEPEDA PACHUCA.

Con mi gratitud por el apoyo recibido
durante toda la investigación y por
la enorme amistad que nos ha unido
siempre.

A MIS SUEGROS Y CUÑADOS (AS):

Por el cariño que me han brindado
y su interés hacia mis realizaciones.

AGRADEZCO PROFUNDAMENTE:

A mi queridísima Mamá por su invaluable labor mecanográfica.

A mi Tfo Ricardo y a mi amiga Beatriz por facilitarme las máquinas con
que se elaboró el presente. y

A todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron para la
consecución de esta investigación.

**ESTUDIO EXPLORATORIO SOBRE LA AUTORIDAD EN UNA
INSTITUCION MILITAR, EL CASO DE LA
ARMADA DE MEXICO.**

	Pag.
INTRODUCCION	i
CAPITULO I.- MARCO TEORICO	5
I.1.- Definición y Teorías acerca de la Personalidad.	6
I.2.- El Desarrollo de la Personalidad.	54
I.3.- La identificación del vocablo Autoridad con otros términos.	72
I.4.- Definición de Autoridad.	79
I.5.- Principales características de la Personalidad Autoritaria y el Liderazgo.	86
CAPITULO II.- SEMBLANZA GENERAL DE LA ORGANIZACION OBJETO DE ESTUDIO	98
II.1.- Antecedentes Históricos.	99
II.2.- La Armada de México dentro del contexto de las Organizaciones.	102
II.3.- Marco Legal y Estructura Orgánica	107
II.4.- Principales Actividades.	110
CAPITULO III.- IMPLEMENTACION DE LA INVESTIGACION	111
III.1.- Planteamiento del Problema.	112
III.2.- Elección y Características de la Muestra	114
III.3.- Instrumentos de Análisis y Resultados.	116
CONCLUSIONES	135
BIBLIOGRAFIA	140
ANEXOS	145

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

La existencia de clases sociales y la preponderancia de una sobre las otras permite que dicho dominio asuma e imprima a ciertos aspectos de la vida asociada el sello de la represión y el control.

De tal manera, se podría considerar que una sociedad clasista es, en buena medida, una sociedad autoritaria. Entendida ésta como un sistema basado en la sumisión incondicional de algunos de sus integrantes y donde la participación de otros, en sentido contrario a esa sumisión, es de fundamental importancia para que dicho esquema se mantenga y funcione.

Con tales antecedentes me permito afirmar, que las Organizaciones Militares cumplen en la sociedad un papel muy importante por cuanto al mantenimiento del orden y la defensa de los intereses de sus miembros, principalmente en el sentido de la hegemonía que tiene un grupo o clase.

Por otra parte considero que la bibliografía e investigaciones sobre las particularidades de las Instituciones Militares Mexicanas y sus miembros son escasas, aparecen como uno de los misterios más grandes del México moderno.

Los militares que desde hace mucho tiempo han estado protegidos del escrutinio público, que siempre reciben una breve alabanza en los informes presidenciales, pero que también son el tema principal de rumores y especulación, se han convertido actualmente en uno de los socios más visibles, respetados y modernizados de nuestras Instituciones Gobernantes.

Por tal motivo, me pareció conveniente fijar mi atención hacia su comportamiento y realizar el presente estudio. Elegí a la ARMADA DE

MEXICO porque me encuentro laborando en dicha Institución y conté con el apoyo de mis superiores para emprenderlo.

Debo mencionar que en primera instancia, el propósito de realizar un análisis sobre la autoridad en algunos militares navales mexicanos, me orilló a pensar en el empleo de un instrumento ya reconocido estimando adecuado el empleo de un test proyectivo, análogo al T.A.T. de Murray, (55) preparado por David C. McClelland y colaboradores para obtener información sobre los motivos de logro, afiliación y poder. (16)

Dicho instrumento se sirve de la presentación de ciertas láminas, que contienen una escena hasta cierto punto dramática de la vida, para que los sujetos de estudio elaboren una historia sobre las mismas.

Desafortunadamente los resultados de su inicial aplicación en militares navales no fueron satisfactorios, ya que las historias que debieran haber fabricado los sujetos examinados no fueron elaboradas, -- únicamente describían las imágenes que se les iban presentando.

Al encontrarme ante esta situación, consideré que el problema se centraba en el contenido de las láminas, puesto que podría pensarse que no se adecuaban a la formación o medio ambiente donde se desenvuelven los militares. De ahí que solicité apoyo y autorización para trasladarme a la sede de la fuerza naval del pacífico y obtener ciertas fotografías (*) sobre momentos o situaciones específicas de sus labores cotidianas y que con mayor énfasis ilustraran relaciones o imágenes de Autoridad. (algunas de ellas se muestran en el anexo "A").

Pero los resultados nuevamente no correspondieron a la expectativa, puesto que prevaleció la actitud de los sujetos elegidos, de describir con mayor o menor detalle la escena. En ningún caso se obtuvo como respuesta la elaboración de una historia que me permitiera obtener in-

(*) Existe el antecedente de una investigación empleando un procedimiento similar. (32)

formación sobre el aspecto que se deseaba analizar.

Tomando en cuenta estos problemas y considerando que las variables que se manejaban eran de interés para algunos funcionarios de la Institución, independientemente de mi propia inquietud, persistí en su realización pero ahora en otro sentido; intentando estructurar un cuestionario que proporcionara datos sobre la tendencia de los militares hacia el autoritarismo, considerándolo: " como un rasgo de personalidad que permite la dominación de una persona sobre otra (s), imponiéndole (s) su propia voluntad sin considerar las consecuencias."(55)

Para la consecución de mis pretensiones dividí el presente trabajo en tres capítulos.

El primero tratando de cubrir los requerimientos teóricos necesarios para encuadrar la investigación.

Los aspectos abordados se refieren principalmente a diferentes concepciones que han surgido sobre la Personalidad, sus definiciones, estructura y desarrollo. Citando a diversos autores tales como: Freud, Jung, Skinner, Allport, Fromm, Erikson, Lewin, Sullivan, Murray, Piaget y otros. La delimitación desde un punto de vista conceptual de los términos relacionados con la investigación, como son jerarquía, superioridad, obediencia, autoridad, poder, liderazgo y la llamada personalidad autoritaria, atendiendo fundamentalmente los planteamientos de Adorno, Ray y Díaz-Guerrero.

Un segundo capítulo que pretende mostrar únicamente los aspectos más sobresalientes de la Institución a donde pertenecen los sujetos de mi interés y que permitirían al lector conocer en forma superficial pero ilustrativa dicha organización.

El tercer y último capítulo se integra por la descripción de --

los elementos considerados para la estructuración y validación del instrumento propuesto, donde adquirieron un papel de suma importancia, dos pruebas ya reconocidas que se emplearon en la confrontación de los resultados, y en el planteamiento de ciertas consideraciones sobre la - - aprobación ó rechazo del cuestionario confeccionado, mismas que se señalan en el inciso relativo a mis conclusiones.

Independientemente del requisito que representa para obtener el título de licenciado en Psicología, la elaboración de una investigación relacionada con mi área de especialización de la carrera, pretendo a través del presente estudio, crear inquietud en todos aquellos estudiosos de la Psicología sobre la necesidad de investigar áreas poco recorridas y que considero son muy interesantes. Asimismo, espero que todos mis planteamientos, enfoques y resultados, sean de utilidad para la ARMADA DE MEXICO y en especial a aquellos de sus miembros que con tanto interés se preocuparon de que llegara a su término.

C A P I T U L O I

MARCO TEORICO

Definición y Teorias acerca de la Personalidad.

El Desarrollo de la Personalidad.

La identificación del vocablo Autoridad con otros términos.

Definición de Autoridad.

Principales caracterfsticas de la Personalidad Autoritaria y el Liderazgo.

1.1.- DEFINICION Y TEORIAS ACERCA DE LA PERSONALIDAD.

Breve Reseña Histórica.

Aún cuando no se planteara específicamente como tal, el estudio de la personalidad es mucho más antiguo de lo que se supone.

Desde épocas muy remotas, el hombre ha dirigido su atención hacia sí mismo en la búsqueda de una explicación de lo que sucede en su mundo exterior.

Para los Hebreos existía un conjunto de poderes internos, inescrutables y oscuros, que manejaban al hombre; los grandes filósofos griegos plantearon que mediante el razonamiento se puede llegar al entendimiento y control de uno mismo.

Uno de los planteamientos que con mayor énfasis y durante mucho tiempo se sostuvo para explicar la forma de pensar y actuar del individuo, fué la dualidad cuerpo-alma.

Remontándonos a la era del Paleolítico y por las características de los descubrimientos arqueológicos y antropológicos podría concluirse que aquellos hombres reconocían un espíritu diferente del cuerpo. (58)

Durante el Neolítico surge el animismo que divide el mundo en una realidad y una suprarrealidad, en un cuerpo mortal y un alma inmortal. Hacen su aparición los ídolos, amuletos, símbolos sagrados, ofrendas y monumentos funerarios.

En el antiguo Egipto el hombre quedaba particularizado y definido por la armonía entre su cuerpo y los principios espirituales. El Hombre era la unión de un cuerpo y una parte del espíritu inmortal realizada por un acto de la conciencia divina en forma de alma individual. (58)

Para los Griegos en el hombre había dos sustancias, una celeste (el alma) y otra impura (el cuerpo). Platón (427 - 347 A.C.) fué quien formuló por primera vez la distinción precisa entre espíritu y materia, otorgándoles valores opuestos. El espíritu fué identificado con lo bello y lo bueno: la materia con la parte más baja del hombre y del universo. Diferenció entre las ideas, que son reveladas por la razón, y las cosas, que son reveladas por los sentidos. (58)

San Agustín (345 - 430 D.C.) subraya con vigor la diferencia entre el alma y el cuerpo. Otorga primacía a la voluntad sobre el entendimiento y enseña la inseparabilidad de ambas facultades en la sustancia -- del alma racional.

Para San Agustín el hombre disfruta de una iluminación divina, sin la cual le sería imposible la percepción de las ideas. Cuerpo y Alma integran el ser humano, pero esta última disfruta de mayor independencia, puesto que es atraída por lo eterno. (34)

Para Tomás de Aquino (1225 - 1274 D.C.) el alma es la forma -- del cuerpo, el principio vital por el que el cuerpo se mueve y conoce. El alma humana es intelectual y cumple también las funciones sensitivas y vegetativas. Como no depende, en cuanto a su ser, del cuerpo, no le afecta la disolución de éste y es inmortal. (34)

Admite potencias propias del alma que, ontológicamente, hay que entender como accidentes de ella. Estas potencias son orgánicas cuando se valen de un órgano corporal (sentidos corporales) o inorgánicas, cuando no es necesario el órgano corporal (entendimiento espiritual y voluntad). Las potencias inorgánicas son potencias espirituales.

Para Descartes (1595 - 1650 D.C.) el hombre es el resultado de la unión del alma con el cuerpo; unión tan íntima que el compuesto consti

tuye en sí mismo una unidad. Esta unión consiste en una interacción; acción del cuerpo sobre el alma en la sensación y en la pasión; acción del alma sobre el cuerpo en el acto voluntario.

Pensamiento y extensión es decir espíritu y cuerpo son dos realidades separadas y dotadas de atributos diferentes; son dos mundos, reales ambos, pero muy distintos entre sí e irreducibles uno a otro. (34)

Es conveniente señalar que conjuntamente con el planteamiento de la dualidad cuerpo - alma, todo lo que se escribió sobre la personalidad, fué y se basó principalmente en los cuatro temperamentos. Se consideraban estos temperamentos como correspondientes a los cuatro elementos de la naturaleza postulados por Empédocles y a los cuatro humores paralelos (bilis negra - melancólico, bilis amarilla - sanguíneo, sangre roja - colérico, flema - flemático). (52)

Cuando perdió terreno la concepción de las unidades humorales, surgió la doctrina de las facultades, que pronto dominó la escena. Por espacio de unos dos siglos (de 1650 a 1850 aprox.), se consideró la naturaleza del hombre como mezcla de facultades (las "potencias" de la memoria, la atención, la voluntad, la razón, etc...), hacia el final de este período Francis Gall, consideró la presencia de facultades que se aproximaban más a cualidades personales, tales como la vanidad, el amor a la descendencia, la amistad, etc. (52)

Bajo la influencia de Darwin, las teorías y los teóricos de la personalidad sustituyeron las facultades por los instintos.

En la era consecutiva, se ha producido una elegante defensa que ha hecho McDougall de los instintos y de sus derivados, los sentimientos. Supone este autor que dichas unidades podían formar una serie de elementos

motivacionales uniformes, en base de los cuales podría compararse cualquier persona con otra. (21)

La doctrina de los instintos cambió después de forma. Los conductistas postularon los impulsos, como unidades no aprendidas en las que se basaba la personalidad. Los impulsos que presentaban los conductistas consistían en su mayor parte en simples apetitos y aversiones fisiológicas.(52) Otros Psicólogos transformaron la teoría de los instintos en la teoría de las necesidades. A diferencia de los instintos, las necesidades son innatas, son simplemente direcciones básicas de motivación. (52) Figuran entre estas necesidades las de completamiento, agresión, dominio, humillación, retiro o aislamiento, sensación y sexo. Más recientemente Murray ha adoptado el concepto de valor-vector, que no presenta el carácter abstracto de las necesidades. Son valores típicos: la salud, el dinero, la ideología, el sexo. Cada uno de los valores puede estar ligado a un vector que puede ser diverso; el vector puede ser, por ejemplo, adquirir, mantener, evitar, etc., Murray enumera siete valores básicos y once vectores. (6)

Estos fragmentos de historia sirven para proporcionar una cierta perspectiva a una búsqueda que empezó hace más de dos mil años y que todavía no ha llegado a su término.

Temperamento y Carácter.

Antes de abordar en estricto sentido las definiciones y teorías de la personalidad, he considerado pertinente efectuar un breve señalamiento sobre dos conceptos que se encuentran ligados al de la personalidad, -- los cuales son citados por algunos teóricos, y que identificamos en la siguiente expresión:

Los individuos nacen con temperamento, se les forma el carácter y desarrollan su personalidad.

Temperamento.- "Cuando se comparan los diversos individuos entre sí, una de las diferencias que se observa se refiere a la predisposición - que muestran hacia ciertas formas de reacción afectiva ". (45)

Se denomina Temperamento, a las disposiciones innatas congénitas para la vida afectiva; es una tendencia siempre presente aunque no esté visible, pero que es capaz de manifestarse ante los estímulos del medio ambiente.

Kretschmer ha definido al temperamento como "La orientación afectiva general, característica de la individualidad, sus modos de reacción - afectivos, permanentes y preferidos, en relación con su especificidad humoral y nerviosa". (45) El temperamento, por lo tanto, no depende de las experiencias adquiridas sino que responde a predisposiciones naturales, -- que se hayan en íntima relación con las cualidades físicas de nuestro organismo.

Carácter.- Cuando nos referimos a una persona para decir que es "constante", "correcta", "intrigante", "voluble", "inescrupulosa", vemos - que esas cualidades no derivan simplemente de tal o cual particularidad -- biológica fundamental, sino que son resultantes de una mezcla de muchas par

particularidades del carácter de una persona.

De tal forma, que se llama carácter, a la mezcla del elemento -- sentimental, intelectual y volitivo de la personalidad total. Kretschmer define el carácter diciendo que "es la totalidad de las posibilidades reactivas del hombre desde el punto de vista afectivo, engendradas por su fondo hereditario y por la influencia de un conjunto de factores externos --- (influencias orgánicas, educación, medio y huellas de vivencia)". (45) Bajo esta perspectiva observamos que el carácter se compone de dos factores:

- 1o.- El factor innato, constituido por las disposiciones hereditarias; y
- 2o.- El factor socio-cultural, integrado por las disposiciones adquiridas mediante la educación y la experiencia.

DEFINICIONES DE LA PERSONALIDAD

Las definiciones, los conceptos y las teorías que los científicos crean, no son más que instrumentos a su disposición para guiar su observación e interpretación del mundo natural; hay que reconocer por consiguiente, que pueden existir como enfoques alternativos de un mismo problema básico, diversos conceptos y teorías. (14)

Whitaker (14) considera que las definiciones de personalidad, - pueden ser agrupadas en cuatro categorías: definiciones de conjunto, integrativas, de la totalidad y definiciones que subrayan el ajuste.

Su definición es la siguiente: "La personalidad es la organización única de características que determinan la norma típica o recurrente de conducta de un individuo".

A su vez Gordon W. Allport hace la siguiente clasificación en relación a las definiciones de la personalidad.

Definiciones biofísicas, en donde la personalidad se define a -- partir de características o cualidades del sujeto. En base a esto la personalidad posee un aspecto orgánico, así mismo un aspecto que se manifiesta y que puede relacionarse con cualidades especiales del sujeto que son - susceptibles de descripción y medición objetiva.

Definiciones biosociales. En las cuales la personalidad "es el valor del sujeto como estímulo social". (2)

Allport, define a la personalidad, "como la organización dinámica en el interior del individuo de los sistemas psicofísicos que determinan su conducta y sus pensamientos característicos". (2)

Según Murray "El término personalidad se ha reservado para la estructura hipotética de la mente; para los procesos y establecimientos consistentes que se manifiestan en forma repetida (junto con algunos elemen--

tos novedosos ó únicos) en los procedimientos internos y externos que -
constituyen la vida de un individuo. La personalidad no es entonces una
serie de hechos biográficos sino algo más general y duradero que se infie
re de los hechos". (26)

Puede ser definida "como el órgano rector ó institución super--
ordenada del cuerpo y, en tal carácter, está localizada en el cerebro: --
sin cerebro no hay personalidad". (26)

Para Skinner la personalidad no es más que una colección de pa
trones de conducta. (14)

Para Guilford (6) la personalidad va a ser el patrón único -
de rasgos de un individuo, entendiendo por rasgo a cualquier aspecto dis
tintivo y duradero en el que un individuo difiere de otros.

Eysenck define a la personalidad como "la suma total de patro
nes conductuales, actuales y potenciales del organismo determinados por -
la herencia y por el medio social; se origina y desarrolla a través de la
interacción funcional de los cuatro sectores principales dentro de los cua
les están organizados estos patrones de conducta."

"El sector cognoscitivo (inteligencia), el sector conativo (ca--
rácter), el sector afectivo (temperamento) y el sector somático (constitu
ción)". (17)

Cattell define la personalidad como "aquello que permite la pre--
dicción de lo que una persona va a ser en una situación dada"... "Se refie
re y se deduce de todas las relaciones humanas entre el organismo y su me
dio pero tomando en cuenta tanto actos abiertos como cubiertos". (12)

Como se puede apreciar a través de los párrafos anteriores, el -

término personalidad es una de esas expresiones difíciles de definir con exactitud, sin embargo, a título personal, considerando lo anotado anteriormente y para los fines del presente trabajo entenderemos a la personalidad como: La organización dinámica de los aspectos intelectuales, -- afectivos, impulsivos, volitivos, fisiológicos y morfológicos del individuo, mismos que determinan su ajuste único al medio ambiente que los rodea.

TEORIAS DE LA PERSONALIDAD

No solamente se han formulado variadas definiciones acerca de la personalidad, sino que se han desarrollado teorfas acerca de la misma, cuyos fundamentos intentan cobrar unidad y coherencia para justificar los variados enfoques.

"Las teorfas, no son más que instrumentos optativos, que sirven para organizar la experiencia en forma lógica y funcionan como proposiciones explicativas, mediante las cuales las experiencias pueden analizarse o pueden practicarse inducciones a partir de ellas." (14)

Las características de una buena teoría de la personalidad, son según algunos autores, las siguientes:

Las afirmaciones de ella deben estar de acuerdo con los datos -- empíricos en que se basan; Debe generar investigación; Debe ser simple y - parsimoniosa; Debe ser general (abarcarse en su explicación, a un gran número de eventos).

Debe ser suficientemente operacional para poderse comprobar empíricamente; Debe ser consistente y lógica, y por último debe tener utilidad y valor explicativo y práctico. (14)

A continuación se presenta una tabla en la cual se enumeran diferentes grupos de concepciones según los criterios de originalidad, vigencia y representatividad de las diferentes posturas teóricas.

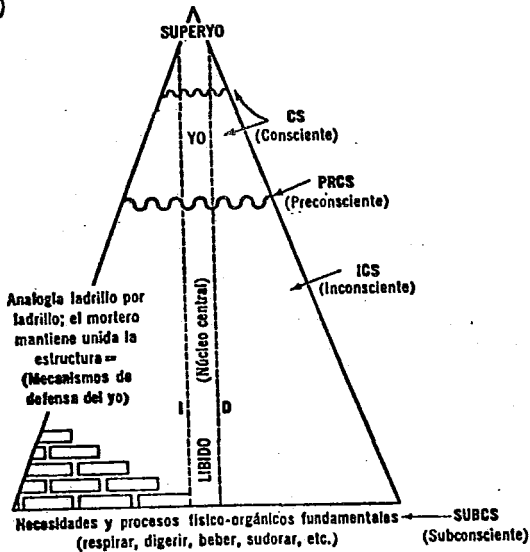
Debo aclarar que en este apartado no se pretende abarcar todas -- las posturas y efectuar alguna crítica u observación a las mismas, puesto - que representaría un íntegro trabajo de tesis, sino que simplemente se considera pertinente su mención, con la finalidad de ampliar nuestro horizonte conceptual.

<u>TIPO DE CONCEPCION</u>	<u>PRINCIPALES EXPONENTES</u>
I.- PSICOANALITICA	Freud, Jung, Sullivan, Erickson
II.- CONDUCTISTA	Skinner, Dollard y Miller
III.- ORGANISMICA	Golstein, Murphy, Maslow
IV.- CONSTITUCIONALISTA	Sheldon, Kretschmer
V.- GESTALTISTA	Lewin
VI.- FACTORIALISTA	Cattell, Eysenck, Guilford
VII.- INDIVIDUALISTA	Adler, Allport, Murray
VIII.- PSICOSOCIAL	Fromm, Horney, Moreno
IX.- FENOMENOLOGICA	Rogers, Kelly
X.- EXISTENCIALISTA	Heidegger, Sartre

PSICOANALITICA

SIGMUND FREUD:

Los rasgos principales de la teoría Freudiana en lo que respecta a la personalidad y a su formación en el hombre, se muestran en el siguiente esquema: (6)



El "ello" se encuentra en la base; es la parte mayor de la personalidad y soporta toda la estructura. Es fundamental la capa inferior

de procesos subconscientes, de la que depende toda la vida. Las funciones físicas, sensoriales y orgánicas se efectúan en el subconsciente. Por ejemplo, no es necesario pensar conscientemente en respirar para hacerlo. El "ello" también cala en el inconsciente; y solo van a éste aquellas actividades que han estado en el consciente y pasan por el preconscious. Por otra parte, el subconsciente es innato y funciona desde el nacimiento.

El "yo", encargado de la realidad, dado que funciona en estado consciente, está separado del "ello" por la pequeña membrana del preconscious. Este actúa más bien como portero que como depósito de la actividad mental. Solo puede facilitar o limitar y restringir el paso de materiales mentales del "ello" a su componente, el "yo".

Por ser el último en desarrollarse, el "superyó" se encuentra en la cima de la estructura, muy adentro de los dominios del consciente. Es el componente más pequeño de la estructura de la personalidad, y también el último. De desmoronarse la estructura, lo hará de la cima hacia abajo: primero falla el "superyó", después el "yo". La última característica de la personalidad que deja de funcionar es el nivel subconsciente de la respiración, la digestión y el funcionamiento orgánico.

Centro de toda la estructura de la personalidad es la libido, -- que se eleva en medio de la estructura, para disminuir en el ápice del -- "superyó"; por lo mismo, la libido es el núcleo de gran parte de lo que ocurre en la personalidad y resulta afectada por aquella.

Alrededor de toda la estructura y protegiéndola de presiones y roces procedentes del mundo externo, se halla una fachada de ladrillos, a la que mantiene unida el cemento de los mecanismos de defensa del "yo". En consecuencia, aunque los mecanismos de defensa del "yo" puedan cambiar

la apariencia externa de la estructura, nunca llegan a alterar la estructura fundamental.

CARL JUNG

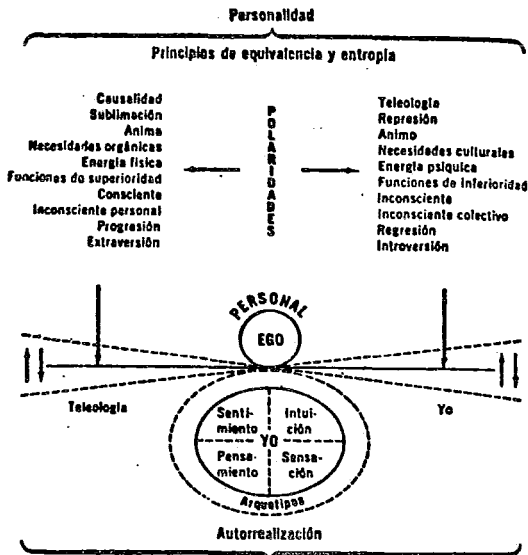


Diagrama que resume la teoría de Jung.

Hemos considerado pertinente interpretar las teorías de Jung sobre la personalidad con fundamento en la polaridad. Al usarse este enfoque, es posible suponer que toda la obra de Jung es una lucha entre dos - fuerzas opuestas, lucha que el hombre ha sentido desde los primeros tiempos. (59)

Los rasgos principales de su teoría se encuentran en el proceso -

de equilibrio que deben mantener las estructuras ego-yó, a pesar de las - constantes presiones descendentes ejercidas por las polaridades. (6) Se llama autorrealización o actualización del yó al estado total del equilibrio que aquí se muestra. El yó sirve de filtro; soporta todo el peso de los factores polares y realiza los ajustes necesarios para mantener en -- equilibrio toda la estructura. El ego, situado sobre el yó y cubierto -- por la fachada de la persona (que es todo lo que ven los demás hombres), está más dispuesto a moverse de arriba hacia abajo, rápidamente, cuando - las polaridades ejercen una presión indebida. Algunas personalidades son "más amplias" que otras y, por ello, más fáciles de estabilizar. En el - momento de equilibrarse, el ego y el yó deben quedar alineados directamen te el uno sobre el otro. Cualquiera otra posición produce desequilibrio. La persona, al tener precedencia sobre el verdadero ego, puede alterar de tal modo la estructura que ocasione un desequilibrio. Podrá ser mayor -- tal desequilibrio si una o más de las cuatro funciones mentales (sentimien to, intuición, pensamiento, sensación), predominan sobre las restantes.

También son importantes para la estabilidad de todo el proceso los arquetipos que rodean la estructura del yó. Al ir progresando la vida, deberá aumentar el tamaño de las circunferencias yó y ego. Entre más extensas y llenas de experiencias sean las cuatro funciones mentales, más fácil será mantener en equilibrio el sistema.

Algunas polaridades, por ser en forma insignificante de pesos - desiguales, rara vez producen desequilibrio, mientras que otras pueden es tar constantemente desproporcionadas entre sí, obligando al ego y al yó a moverse todo el tiempo de arriba hacia abajo y viceversa, intentando com pensar las desiguales presiones que provienen de la parte alta. A través

del tiempo, el hombre ha sido tecnológicamente capaz de suavizar la estructura exterior del yo. Desde luego, cuanto mas suave es tal superficie, -- mas fácil es crear movimiento y lograr el equilibrio al surgir dificultades entre las polaridades. (6)

HARRY STACK SULLIVAN

Un tema central de su teoría gira alrededor de la ansiedad humana: la ansiedad como un motor primario, como constructora de un sistema del yo y como la gran educadora de la vida. (14) Para Sullivan, personalidad -- es mas una palabra que una entidad de estudio. Su teoría subraya la relación entre personalidades y no el estudio de una sola personalidad. Considera que hasta las actividades mentales fundamentalmente psicológicas están implicadas en las relaciones interpersonales. Basa su teoría en el hombre como sistema orgánico en funcionamiento. Para Sullivan el cuerpo del hombre condiciona su personalidad, pero solo al grado en que el cuerpo sea necesario -- para la vida.

De primera importancia para su teoría interpersonal de la personalidad es la forma en que el ser humano se desarrolla en la infancia, la niñez y la adolescencia. Ello no significa que los años formativos decidan de una vez por todas la personalidad. Lo que señala es que los patrones interpersonales que se establecen al iniciarse la vida son muy importantes para la personalidad. Esos patrones siguen ejerciendo una influencia decisiva sobre la conducta del hombre. (14)

Todo lo que la personalidad del individuo ha sido, es y va a ser, proviene de los contactos interpersonales hechos durante su vida. Aún los -- pensamientos y los procesos mentales mas íntimos son producto del ambiente --

interhumano. Están apoyados en experiencias interpersonales y fuerzan; -- los sueños, pensar, recordar y otros procesos introspectivos. En la teoría de Sullivan la reciprocidad de personalidades es tema clave.

Para el animal humano la vida consiste en una serie de tensiones entretnejidas y en secuencia. Las tensiones pueden ser de tipo básico, orgánico y biológico, para incorporar más tarde las tremendas tensiones de la convivencia social. Es tarea primaria del vivir reducir la tensión. La connotación esencial usada por Sullivan es que el hombre surge al nacer a un mundo de tensiones y que pronto aprende a adaptarse a las condiciones de tal existencia. Al irse desarrollando, aprende, mediante los dinamismos, a reducir las tensiones de la vida, usando para ello el sistema del yó, La personificación, las dramatizaciones y las experiencias cognoscitivas.

ERIK HOMBURGER ERICKSON

En general ha sido favorable la reacción y la evaluación de la obra de Erickson, en especial los aspectos evolutivos y de ampliación del -- enfoque freudiano sobre la juventud.

Los problemas psicosociales contemporáneos de la personalidad -- consciente, el dominio y la fidelidad entre los jóvenes en sociedades complejas y en rápido cambio son valoradas por el análisis de Erikson, sobre la -- crisis de identidad en el punto donde la historia vital y la historia social se cruzan "... La teoría psicosocial de Erikson sobre el desarrollo del ego cubre toda la vida, aunque haya elaborado más a fondo la formación de identidad y la confusión de rol en el adolescente". (27)

"Se ha presentado el desarrollo del ego no solo como un intere--

sante rasgo de la personalidad, entre muchos existentes, sino como el rasgo dominante. Para explicar la variabilidad humana, solo lo supera la inteligencia". (14) "Sobre esta base, el desarrollo del ego ha de volverse un -- constructo central en la teoría y las investigaciones psicológicas". (14)

En contraste con la posición de Freud, Erikson no considera que la personalidad quede establecida en la infancia. Considera a la personalidad todavía flexible en los años adultos, aún cuando el principio epigenético -- (derivado del crecimiento de los organismos en el útero) es citado con frecuencia y se estima crucial para entender el marco de trabajo de su teoría - de la personalidad.

A continuación se enumeran las ocho edades de desarrollo del ego - que Erikson plantea:

- | | | |
|--------|---|---|
| I.- | Primera edad / infancia temprana | (corolario a la etapa Freudiana sensorio oral) |
| II.- | Segunda edad / Infancia última | (corolario a la etapa Freudiana Anal-Muscular) |
| III.- | Tercera edad / Niñez Temprana | (corolario a la etapa Freudiana Genital-Locomotora) |
| IV.- | Cuarta edad / Niñez Media | (corolario a la etapa Freudiana de latencia) |
| V.- | Quinta edad / Pubertad y Adolescencia | |
| VI.- | Sexta edad / Juventud | |
| VII.- | Séptima edad / Madurez | |
| VIII.- | Octava edad / Edad adulta última o tardía | |

CONDUCTISTA

BURRHUS FREDERICK SKINNER

Es un conductista ardiente, convencido de la importancia del método objetivo, del rigor experimental, de la capacidad de la experimentación sofisticada y de la ciencia inductiva para resolver los problemas conductuales más complejos.

Para Skinner la conducta de un individuo es, en su totalidad producto de su mundo objetivo, y puede ser comprendida solo en tales términos.

Ha demostrado una gran indiferencia hacia las variables estructurales, y enfoca su atención principalmente hacia la conducta modificable. La mayor parte de su posición teórica se refiere al cambio conductual, --- aprendizaje y modificación de conducta. Piensa que la comprensión de la personalidad se desarrollará partiendo de considerar el desarrollo conductual del organismo humano en continua interacción con el ambiente.

Skinner argumentó en forma persuasiva que la personalidad no es más que una colección de patrones de conducta, (14) y que cuando nos preguntamos acerca del desarrollo de tal fenómeno, solo estamos preguntándonos --- acerca del desarrollo de dichos patrones.

JOHN DOLLAR Y NEAL E. MILLER

A través de sus planteamientos han demostrado un profundo interés en el aprendizaje y los procesos del desarrollo y como consecuencia no se han interesado mucho en los elementos estructurales o relativamente modificables de la personalidad.

Para estos autores el hábito entendido "como un eslabón o asocia---

ción entre un estímulo y una respuesta" (14) es un concepto importante. Los cimientos de su teoría se basan en la especificación de las condiciones bajo las cuales se forman, rompen o reemplazan estos eslabones. Para Dollard y Miller la personalidad consiste principalmente en hábitos, aún -- cuando su estructura dependerá de los eventos únicos a los cuales el individuo ha estado expuesto. Se contentan con especificar los principios que gobiernan la formación de los hábitos y dejan al clínico o al investigador, la tarea de detallar los hábitos que son característicos de una persona en particular.

A diferencia de otros teóricos su interés por la transformación de un simple infante en un adulto complejo es manifiesto y exhaustivamente - revisado.

ORGANISMICA

KURT GOLDSTEIN

Para este autor el organismo normal se caracteriza como un "Ser" - en sucesión temporal de una forma definida. Para la realización de ese "Ser" la existencia, el "mero estar vivo" desempeña una función prominente, aunque en modo alguno esencial.

"Se puede atribuir con cierta justificación, una significación dominante a la corteza cerebral y a los fenómenos que aparecen cuando existe una lesión en la misma para entender la naturaleza esencial del hombre."
(31)

Goldstein demostró que incluso en quienes sufren lesiones cerebrales, el impulso a mantener la integridad del organismo es trascendental, Con su obra atrajo de nuevo la atención de los psicólogos a ver al hombre en conjunto como un todo, proporcionado un antídoto contra el análisis -- atomístico del comportamiento.

Para Goldstein el organismo se conduce siempre como un todo unificado y no como una serie de partes diferenciadas: "mente y cuerpo no constituyen de ningún modo entidades separadas, ...El organismo es una unidad y cuanto sucede en una de sus partes afecta al todo". (31)

Señala la existencia de tres clases de conducta; "Los desempeños o actividades voluntarias y concientemente experimentadas; las actitudes, - es decir, sentimientos, estados de ánimo y otras experiencias internas, y los procesos o funciones corporales que sólo pueden ser indirectamente experimentados." (26)

Los principales conceptos dinámicos que Goldstein maneja son:

1) el proceso de igualación o centralización del organismo, 2) la autorrealización y 3) el "acuerdo" con el ambiente.

GARDNER MURPHY

Este apartado pone de relieve algunos temas centrales de su teoría. En ella se distinguen cuatro temas: la personalidad biológica, la personalidad emergente e integrante, la personalidad socializada y las potencialidades humanas o las nuevas perspectivas. (6) Aún cuando esto de ningún modo agota el material de su postura teórica.

En el tema de la personalidad biológica se indica que el hombre es ante todo una criatura biológica, y de esta naturaleza fundamental surge -- gran parte de la magia que construirá su personalidad. Es esencial al yo biológico del hombre la interdependencia de las partes orgánicas internas. Nada del cuerpo humano funciona en sí y por sí. Toda parte es importante, por ser diferente a las otras y porque debido a esa diferencia puede funcionar conjuntamente con las mismas.

El segundo tema maneja el surgimiento de los aspectos fisiológico, psicológico y sociológico de la conducta, así como la forma en que los tres aspectos se mezclan dentro de cada personalidad. En esta sección se incluyen discusiones sobre canalización, condicionamiento, conflicto, percepción, aprendizaje, símbolos y el yo. (6)

El hombre se inicia como ser biológico, y al ir después integrando sus fuerzas biológicas y culturales, logra un tercer nivel: la personalidad socializada. Este es el tercer tema de su obra.

En el cuarto tema, el final, Murphy esboza tres naturalezas huma--

nas: la biológica (el hombre satisface necesidades orgánicas intensas y difusas), la cultural (el hombre queda fijado y estandarizado) y el impulso creador (el hombre intenta un impulso creador que le permita entenderse, entender también porqué está en el mundo y qué hacer con respecto al futuro).

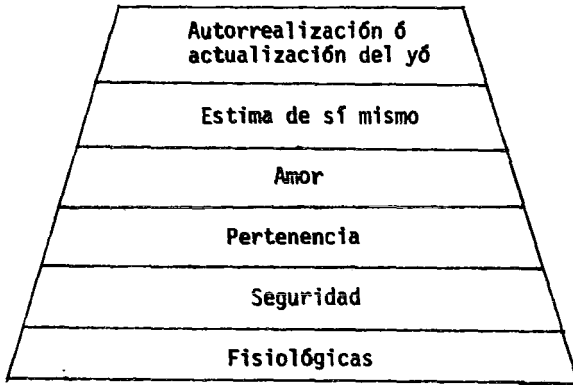
A través de toda la teoría de la personalidad de Gardner Murphy - se transparenta una idea axial que la une: el universo está compuesto de objetos diferentes que deben interactuar, deben ser interdependientes y deben integrarse.

ABRAHAM HAROLD MASLOW

En contraposición con Goldstein (quién fundamentó sus criterios sobre el estudio de las personas con daño cerebral y mentalmente perturbadas) llevó a cabo sus investigaciones en personas sanas y creadoras para arribar a sus formulaciones sobre la personalidad.

Gran parte de lo que él cree que surge de los grados de salud ---- psicológica comienza en una "profundidad instintoide". (26)

Maslow ha propuesto una teoría sobre la motivación humana que diferencia entre las necesidades básicas y las metanecesidades. Las necesidades básicas son aquellas de hambre, afecto, seguridad, autoestima, etc. Las metanecesidades son aquellas de justicia, bondad, belleza, orden, unidad, etc. Las necesidades básicas son de deficiencia mientras que las metanecesidades son de crecimiento. Las primeras son más potentes que las metanecesidades en la mayoría de los casos y están dispuestas por orden jerárquico. La jerarquía de las prioridades de necesidad se podría esquematizar de la siguiente manera:



"Maslow defiende una ciencia humanística, como complemento de la -
mecanicista, orientada a tratar problemas de valor, individualidad, con-
ciencia, propósito, ética y los Alcances supremos de la naturaleza huma
na". (26)

Se puede considerar que una contribución de Maslow al enfoque or-
ganísmico, radica en la mayor preocupación por el estudio de las perso-
nas sanas que por las enfermas; y en su convicción de que el estudio de
cada uno de ambos grupos genera diferentes tipos de teorías. (26)

CONSTITUCIONALISTA

WILLIAM H. SHELDON

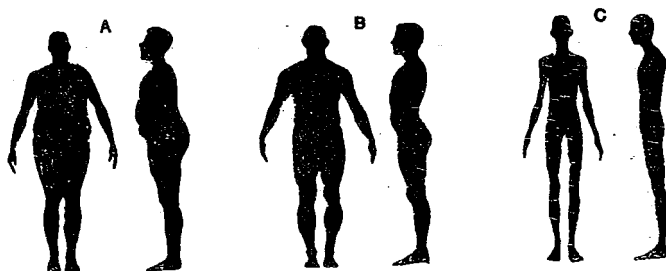
Sheldon busca una relación entre los aspectos genético-biológicos del hombre, que él llama morfogenotipos, y la conducta del hombre, a la que llama temperamento. Sabiendo que las investigaciones morfogenotípicas no son posibles, aboga por el uso de la fenotipia, que se realiza midiendo y fotografiando a los sujetos, y que lleva a la somatotipia, el método de evaluar los tipos corporales y los patrones conductuales.

Fundándose en sus propios datos, Sheldon ha elaborado una teoría que muestra una directa y positiva correlación entre el cuerpo del hombre y su conducta. Ciertos tipos de cuerpo parecen comportarse de ciertos modos. Los somatotipos corporales primarios, con sus correspondientes características conductuales, son: (6)

ENDOMORFO- VISCEROTONICO (A)

MESOMORFO- SOMATOTONICO (B)

ECTOMORFO-CEREBROTONICO (C)



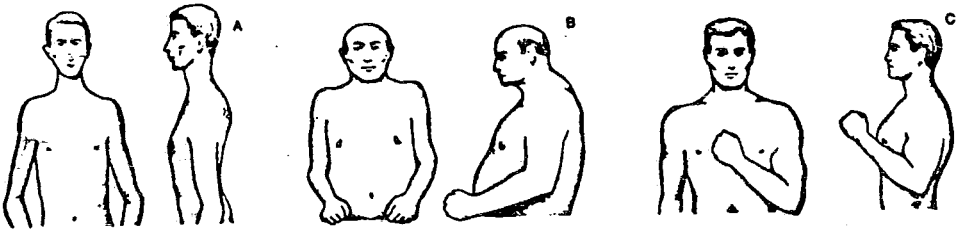
ERNST KRETSCHMER

Según Kretschmer la personalidad se halla determinada, al menos en parte, por la estructura corporal del individuo. Describió tres tipos físicos que creyó eran básicos para determinar las distintas personalidades : (59)

El tipo Asténico (A) delgado en la construcción corporal y de estatura elevada.

El tipo Pícnico (B) más bien de estructura baja y corpulenta - y de tronco redondo.

El tipo Atlético (C) de fuerte desarrollo del esqueleto, musculatura con amplios hombros y tórax exhuberante.



Kretschmer creía que había una relación entre los temperamentos y el tipo corporal. Consideró que el temperamento cicloide, que posee un carácter muy fluctuante y que, en los trastornos graves de personalidad - desarrolla presiones maniacodepresivas, correspondía preferentemente al - tipo Pícnico. Por otra parte, el temperamento esquizoide, que posee un - carácter introvertido y que en los trastornos graves se revela en la es- quizofrenia, se asocia con el tipo Asténico. Por último, el tipo Atlético posee un temperamento en el que predominan la timidez y el idealismo, su carácter es epileptoide. Sus rasgos fundamentales son la inmadurez, la ex plosividad y la tendencia a perseverar en una acción.

GESTALTISTA

KURT LEWIN

Dadas sus experiencias, consideraba a la psicología una ciencia por naturaleza social, basada en la gestalt o en situaciones físicas sociales.

Lewin postuló que los acontecimientos conductuales giran alrededor de tres principios: (14)

Relación. Un hecho por sí solo no puede causar un acontecimiento conductual. Un acontecimiento conductual ha de tener dos o más factores que se relacionan entre sí con el patrón conductual propio de ese acontecimiento.

De lo concreto. Jamás causarán acontecimientos conductuales hechos potenciales o consideraciones potenciales que puedan ocurrir o no. Solo hechos sólidos, que en realidad existan "aquí y ahora" y tengan una cualidad concreta, pueden ser considerados en los principios de conducta.

Contemporaneidad. Para Lewin era muy importante la consideración de que solo los hechos presentes pueden causar la conducta del momento. Los factores causales de la conducta humana son contemporáneos, y los hechos ya inexistentes no han de ser considerados parte de la escena conductual.

Las principales características de la teoría Lewiniana del campo - pueden ser resumidas de la siguiente manera:

- 1) La conducta es una función del campo existente en el momento en que aquélla tiene lugar;
- 2) El análisis comienza considerando la situación como un todo a partir del cual se diferencian las partes componentes, y

3) La persona concreta en una situación concreta puede ser matemáticamente representada. (26)

Lewin destaca, asimismo, la presencia de las fuerzas subyacentes - como determinantes de la conducta y expresa su preferencia por la descripción psicológica del campo en oposición a la física o fisiológica; define el campo como "La totalidad de los hechos coexistentes concebidos como mutuamente interdependientes". (26)

FACTORIALISTA

RAYMOND B. CATTELL

Dada la amplitud de las investigaciones realizadas por este teórico y la orientación del presente estudio, únicamente podemos señalar la importancia de sus aportaciones al estudio de la personalidad a través de una metodología estadística determinada: el análisis factorial.

Según Cattell, la meta de la psicología y de la teoría de la personalidad es formular leyes que permitan predecir la conducta en muchas condiciones. Su definición de personalidad no es sorprendente, dado que se basa en la predicción. "Personalidad es aquello que permite predecir lo que una persona hará en determinada situación". (12) Cattell hace hincapié en que existen muchas variables motivacionales que han de ser cuidadosamente tamizadas. Considera que los psicólogos han descuidado los aspectos hereditarios de la personalidad. Acentúa la estructura de la personalidad con respecto a su pasado biológico y a sus determinantes sociales.

Su teoría constituye el más amplio de los intentos realizados para reunir y organizar los principales hallazgos procedentes de los estudios analíticos, sin duda sutiles, de los factores de la personalidad.

Uno de los conceptos más importantes para Cattell es el de rasgo que en diversas obras define como "estructuras mentales", "... una inferencia que se hace de la conducta observada para explicar su regularidad o consistencia". (12)

Dichos rasgos pueden ser comunes ó únicos; fuente ó superficiales.

"Cualquier rasgo puede ser algo físico, fisiológico, psicológico o sociológico; producido y moldeado por la herencia, constitución, algo congénito o innato, y el ambiente, o por una mezcla de todo esto". (12)

"Los rasgos se pueden dividir en términos de la modalidad a través de la cual se expresan habilidades, rasgos temperamentales y rasgos dinámicos". (12)

HANS JURGEN EYSENCK

Para Eysenck la personalidad está compuesta por actos y disposiciones que se organizan en orden jerárquico en función de su importancia y generalidad. En el nivel más alto de generalidad tenemos los "tipos"; en el siguiente encontramos los "rasgos"; después tenemos las "respuestas habituales" y por último están las "respuestas específicas". (17)

Cada uno de estos conceptos tiene su contraparte en el proceso de extracción de factores en el análisis factorial. Los "tipos" corresponden al factor general; los "rasgos" a los factores de grupo; las "respuestas habituales" a los factores específicos; y las "respuestas específicas" corresponden al factor error.

Las investigaciones de Eysenck aspiran a lograr una meta: "identificar dimensiones primarias de la personalidad, lo cual permitiría el establecimiento de una poderosa tipología única". (14)

Propone el uso de medidas experimentales junto con el análisis factorial para prevenir los peligros de la subjetividad y evitar la estrechez del experimentalista.

Probablemente una contribución original que ha hecho en lo referente a métodos de investigación es lo que denomina análisis criterial, entendida como una combinación de pruebas de proposición; es decir, la unión del método hipotético-deductivo con la técnica del análisis factorial. (14)

Niega la significación crucial de la individualidad, favoreciendo un enfoque nomotético. Considera que debiera tomarse el yó como obviamente importante para estudiar la personalidad. También hace mucho hincapié en el papel de la herencia, dado su estudio de gemelos fraternales e idénticos.

(6)

JOY PAUL GUILFORD

Según este investigador la personalidad va a ser el patrón único de rasgos de un individuo, entendiendo como rasgo cualquier aspecto distintivo y duradero en el que un individuo difiere de otros. (14) Dichos rasgos pueden ser de diferentes modalidades: somáticos (fisiológicos y morfológicos) actitudinales, temperamentales y motivacionales (intereses, aptitudes y necesidades). Tienen las siguientes características: se pueden medir o escalar; son consistentes en su posición relativa entre unos y otros; son durables y flexibles; universales; su generalidad puede ser mayor o menor - en una persona.

Se organizan desde el punto de vista de su fuerza; en fuertes y débiles; y desde el punto de vista de su organización, en patrones; algunos se relacionan entre sí, otros son independientes.

Según Guilford, para explicar la personalidad en función del concepto de rasgo es necesario que este concepto cumpla con los siguientes requisitos:

- A) Cada rasgo debe representar una unidad demostrable en la personalidad.
- B) Debe de ser exacto, y
- C) Capaz de integrarse a una teoría general de la personalidad.

INDIVIDUALISTA

ALFRED ADLER

La explicación medular de Adler consiste en la lucha perseverante del hombre por alejarse de sus sentimientos de inferioridad y alcanzar los de superioridad, tan solo para encontrarse repitiendo el proceso una y otra vez, pues hay siempre otro escalón por encima del ya alcanzado, y al cual - el hombre espera ascender también. (6)

Se puede esquematizar como una escalera donde se aprecian muchas figuras, con las cuales trata de expresarse lo versátil y singular de cada estilo de vida propio del individuo. Para la mayor parte de las citadas - figuras, la senda del progreso apunta hacia el siguiente escalón o nivel - de superioridad. En la cima misma del largo camino se halla el finalista fantasioso al que el hombre aspira continuamente. El transcurso de la vida puede ser considerado como la acción de trepar una escalera (*)

Algunas figuras muestran la versatilidad de los enfoques del hombre. Cerca de la cima alguien se está suicidando, la lucha resultó demasiado difícil y la personalidad destruye su vida lanzándose al vacío. Debajo se puede ver a un psicótico y a un neurótico incapaces de avanzar, ya sea por un estilo de vida defectuoso o por una completa incapacidad para - alcanzar el siguiente nivel. En el centro de la escalera aparecen los intereses sociales de la conducta humana en tres figuras que trepan juntas. Se ayudan y consuelan entre sí. Se muestra también a un niño abandonado, - un niño al que sus padres ayudan en los pasos iniciales, y un niño mimado subido en los hombros del padre. El niño mimado es incapaz de aprender a trepar, pues aprovecha gustosamente los esfuerzos de otra persona. (6)

(*) Ver esquema.

Desde luego, en este esquema intervienen otros factores. Algunos individuos pueden disculpar, con una inferioridad orgánica, su incapacidad de subir. Tal desventaja puede moderar su marcha, o bien hacerlos luchar con mayor ardor y, por consiguiente, hacer que se desarrollen más rápido y con mayor facilidad para ascender los siguientes peldaños. La psicología de la posición puede ayudar también a los primogénitos o a los nacidos en último lugar. El primogénito puede pasar dificultades. Sus padres han de aprender a ayudarlo y acaso se queden cortos o exageren en su papel. Según aumentan los niños en la familia, los padres deben dividir su tiempo entre los muchos hijos de que son responsables. Un hijo -- unico tal vez tenga dificultades al tratar de dar nuevos pasos o de hallar para sí nuevos caminos. Sus padres ponen demasiada atención a todo lo que él hace.

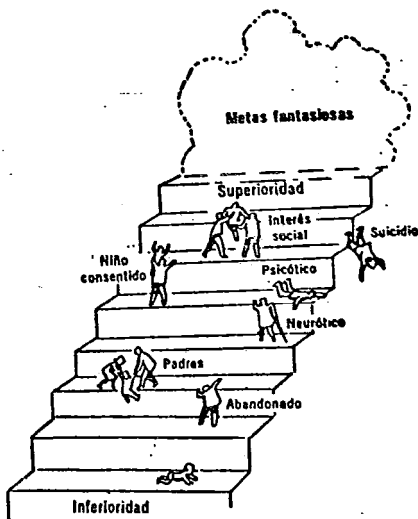


Diagrama que resume la teoría de Adler.

Por consiguiente, la vida, según la resume la teoría de Adler, es una lucha desde el nacer hasta el morir; y también un viaje en el que cada quien se vale de su propio método, en el cual cada viajero sabe de los --- otros, en que cada uno está impulsado por muchas metas comunes y en el que todos están expuestos por igual a las vicisitudes del itinerario. (58)

GORDON W. ALLPORT

Para Allport, la psique, la inteligencia y el temperamento son la materia prima de la personalidad. (2) Aboga por la importancia de la calidad del estudio del caso individual marcando énfasis en la motivación -- consciente. Para caracterizar sus convicciones es necesario hacer referencia a la complejidad de la conducta humana en forma individual, afirmando que el hombre no es una criatura del pasado sino del presente. "Allport -- consideraba que la materia prima de la inteligencia es ideográfica o sea -- fundamentalmente única para el individuo". (14)

A través de sus planteamientos destacan siete principios o temas -- principales: Motivación; Aprendizaje; Contemporaneidad; Unicidad; ego o yo; continuidad-discontinuidad, y rasgos-direcciones-tendencias-temperamento.

La congruencia de la conducta y la importancia de los motivos conscientes llevaron a Allport a enfatizar los fenómenos representados por los -- términos "persona" y "ego".

En un amplio sentido enfatiza los elementos positivos y conscientes de la motivación y destaca la conducta como internamente consistente y determinada por factores contemporáneos.

El mayor énfasis de su teoría lo dan los rasgos, que prestan a las actitudes e intenciones un status casi equivalente. "...Lo que la necesi--

dad es para Murray, el instinto para Freud, el sentimiento para McDougall, es el rasgo para Allport..." (14)

El rasgo es una tendencia determinante o una predisposición para -- responder. Allport lo define como "un sistema neuropsíquico (peculiar al individuo) generalizado y localizado, con la capacidad de convertir muchos estímulos en funcionalmente equivalentes y de iniciar y guiar formas equivalentes de conducta expresiva y adaptativa". (2)

El rasgo representa la forma de combinación ó integración de dos o más hábitos, con lo cual la distinción entre rasgo y actitud resulta más - difícil.

Para Allport rasgo y actitud son ambas predisposiciones a la respuesta, y ambos deben ser únicos; tienen que ser iniciadores o guías de la conducta y forman el punto de unión de la tendencia de factores genéticos y - de aprendizaje.

Según Allport los rasgos son poco numerosos en cada individuo, algunos se unen a otros y se pueden denominar cardinales. Otros más están aislados y se les llama Secundarios. Los agrupamientos de rasgos pueden considerarse como el estilo de vida.

Es de notarse que dos rasgos nunca se mezclan entre sí. Existe una "continuidad - discontinuidad" entre los "compuestos" del individuo. Algunos rasgos son difíciles de ver y podrían ser tomados como la dinámica inconsciente o preconscious de la conducta.

A continuación y para finalizar este apartado señalaré brevemente el contenido principal de los siete principios ó temas a que alude ---- Allport en su teoría.

Principio de Motivación.- Según este teórico para mejor comprender los aspectos motivacionales de la conducta humana es necesario estudiar

los mundos privados de deseo, apreciación y conciencia propios del hombre.
(14) Para Allport existen dos formas de motivación: Rutinaria y de Ego.

La motivación rutinaria se sucede a una conducta recompensada -- anteriormente, ayuda a mantener la estimación de sí mismo. La motivación del ego medra con cierto grado de frustración, en otras palabras, a mayor demanda del ego mayor nivel de aspiración; y a mayor nivel de aspiración, motivación más completa. (2)

Principio de Aprendizaje.- De conformidad con la tendencia general a poner de relieve el aprendizaje y la labor terapéutica, Allport subraya el aprendizaje como factor evolutivo de la personalidad. "... aunque las rutas dobles a) del determinismo mecánico y b) la autorrealización ("llegar a ser") parezcan contradictorias, el hombre aprende a hacer cosas y a crearse una personalidad gracias a esos dos factores..." (14)

Principio de la Contemporaneidad.- Allport cree firmemente que el hombre vive y piensa en el presente, no en el pasado. Lo que el individuo intenta en el futuro (inmediato o distante) se explica mejor por su conducta presente. Los nexos entre pasado y presente son históricos no funcionales.

Principio de Unicidad.- Para Allport la personalidad nunca es general por naturaleza, sino siempre particular, de un ser humano único. Afirma que las unidades afectivas son peculiares a un solo individuo. Crea que existen similitudes entre las personalidades, más sin embargo éstas se deben a la especie, a la cultura, a las distintas etapas de desarrollo, a condiciones climáticas, etcétera. "... seamos lo que seamos en el sentido de la personalidad, siempre ha de considerárenos con un yo propio singular." (2)

Principio del Ego o del Yo.- Según Allport, el ego y el yo son -

la fuerza o cemento unificador de todos los hábitos, rasgos, actitudes, - sentimientos y tendencias del ser humano. "... para Allport era imprescindible estudiar primero la estructura del ego antes de estudiar a cualquier persona... en la conducta humana es una diferencia crítica que el ego esté o no implicado." (6)

Principio de la continuidad - discontinuidad.- Allport se oponía a la generalmente aceptada práctica de suponer que toda conducta tiene un continuo como base. Según él, se confunden síntomas con procesos "Cuando parece existir un continuo, es un continuo de síntomas, no de procesos" (2) Muchos aspectos de la vida no se hallan dentro de un continuo; en otras palabras lo que se hace no es cuestión de grado, sino de diferencia en tipo.

Principio de los Rasgos - Direcciones - Tendencias - Temperamento.- Este principio refleja un alto grado de evolución en el pensamiento Allportiano, y se refiere a la determinante de las unidades que deberán emplearse para estudiar la personalidad. Tras mucho meditar sobre el valor que como unidad de estudio poseían los términos "Rasgo", "Dirección", "Tendencia", "Temperamento", defendió mucho el concepto de "rasgo".

HENRY A. MURRAY

La teoría propuesta por este investigador presenta un respeto -- considerable por la importancia determinante de los factores biológicos; - aprecia la complejidad individual del organismo humano y muestra interés en postular la conducta, de tal manera, que la investigación controlada -- sea un resultado natural de tal formulación. (26)

Ha marcado consistentemente la cualidad orgánica de la conducta, indicando que un segmento único de esta no se puede entender aislado del -

resto de la persona.

La teoría de Murray comparte con el psicoanálisis la suposición de que los eventos ocurridos en la infancia y la niñez son determinantes vitales en la conducta adulta.

El aspecto más importante de su teoría es el tratamiento altamente diferenciado y específico de la motivación. Otro ángulo significativo lo constituye el acento consistente que marca sobre los procesos fisiológicos, al afirmar que existen y van fundamentalmente unidos a procesos Psicológicos. Para Murray el cerebro es el centro de la personalidad y de todas sus partes componentes. Su teoría que denominó "Personología" intenta explicar porqué hace el hombre las cosas que hace.

También debo mencionar que se pueden extraer de su teoría siete principios, que parecen expresar sus principales factores y son los siguientes: (6)

1.- Principio de preponderancia: que se destaca de la afirmación de Murray: "Sin cerebro no hay personalidad".

2.- Principio de motivación: basado en el constante esfuerzo del hombre por reducir la tensión en su vida, tensión causada por las necesidades que siente dentro de sí y de la presión que deriva de la sociedad.

3.- Principio Longitudinal: queda caracterizado por la afirmación: "La historia de la personalidad es la personalidad". Resulta imposible estudiar la personalidad si se ignora su vida pasada.

4.- Principio de los procesos fisiológicos: se relaciona con el principio de preponderancia, pero haciendo hincapié, además, en que el hombre es primordialmente un ser orgánico.

5.- Principio Abstracto: Murray se aproxima a los neofreudianos en que acepta el punto de vista de Freud acerca de las estructuras --

ello, yo y superyó, pero se aparta en que incorpora ciertos conceptos propios. Está convencido de que no toda la conducta proviene de fenómenos su perfciales.

6.- Principio de Singularidad: lo tipifica la expresión: "Ningún hombre es, en ciertos aspectos, como los otros hombres; pero en otros aspectos, se asemeja a todos los demás hombres". Todo hombre es único.

7.- Principio del Concepto del Papel: es este uno de los agregados más recientes de Murray a su teoría de la personalidad. Ejemplifican este principio las siguientes líneas de la obra de Shakespeare, Como gus-- téis"/ "El mundo es vasta escena/ y hombres y mujeres solo actores/ que -- tienen sus entradas y salidas/ y en su vida interpretan mil papeles".

PSICOSOCIAL

ERICH FROMM.

Fromm cree al hombre un animal hecho por la historia; ante todo un producto de influencias sociales. En contraste con Freud, quien consideraba que las personalidades hacen la sociedad, Fromm cree que la sociedad en general hace la personalidad. "La sociedad modela la conducta individual". (19) Para Fromm las diferencias en las personalidades se deben a procesos sociales. Todo hombre ha de comer, beber, respirar, defecar, - dormir, descansar y hacer ejercicio, pero la sociedad moldea la conducta fundamental en formas distintas. (6)

Fromm considera que el desarrollo de la personalidad de cada ser humano, al vivir éste su infancia, en cierto modo recapitula lo experimentado por toda la raza humana. De las experiencias con sus prójimos, mediante el primer agente psicológico de la familia, el niño emerge a la --- edad adulta poseyendo un carácter social.

Para Erich Fromm, el hombre está rodeado de contradicciones por la res por naturaleza, las cuales han sido creadas por el mismo hombre y por ello solo él las puede resolver. "el hombre es parte de la naturaleza pero la trasciende; ama la paz, pero hace la guerra; desea a la vez someterse y dominar; desea estar solo pero tiene la inexpresable urgencia de estar con otros." (26)

Fromm considera que toda terapia y toda vida deben basarse en -- consideraciones morales. En última instancia, los juicios de valor determinan siempre en acción.

La personalidad está constituida de temperamento y carácter. El temperamento es la fundamental materia orgánica constitucional con que se

nace. Sin embargo, se forma mediante presiones e influencias sociales. El carácter por lo común tiene dos partes: el carácter individual que surge ante todo de la constitución biológica innata del hombre, a la que se suman las cosas valiosas que su familia pueda o no hacer por él. La sociedad moldea el carácter social y el hombre comparte su carácter social con la sociedad. (6)

Erich Fromm es un experto psicoanalista que usa la historia para obtener datos psicológicos. Cree que la personalidad comienza en la naturaleza orgánica, con la que pronto se mezcla, y que la sociedad la organiza y moldea. Como el hombre aprecia tanto la seguridad, ha sacrificado parte de su libertad, de modo que hoy está libre de dolor y de amenazas, pero ha perdido la libertad superior de hacer las cosas a su deseo. Fromm -- concede mucha importancia a la capacidad de amar y ser amado. Considera -- que, sin amor, la personalidad no puede existir satisfactoriamente. (31)

Fromm afirma que existen por lo menos cinco necesidades humanas -- que han de quedar satisfechas si va el hombre a lograr por completo una verdadera personalidad.

- a) Trascendencia: ser algo más que un animal, mejorar y aprender, enriquecerse de cosas materiales.
- b) Identidad: conocer el yo verdadero de sí; ser capaz de identificarse con otros.
- c) Pertenencia: regresar a la naturaleza o a su modo natural de existencia y no a símbolos artificiales.
- d) Marco de orientación: un modo de vida sano y consistente, ser creador y consciente; vivir una vida razonable en un mundo razo
nable.
- e) Relación: sentirse único con los prójimos y consigo mismo.

KAREN HORNEY

La posición de Horney se infiere de seis principios extraídos de su obra. (6)

Principio del optimismo-positivismo. La humanidad tiene capacidad de cambio. La personalidad no está rígidamente atada a lo sucedido en la primera infancia.

Principio de la sociedad-cultura. La personalidad es producto de la interacción humana. Dicha interacción está sujeta a las características de la sociedad en que el hombre vive, así como a las sociedades pasadas en que vivió y a las normas culturales que debe obedecer.

Principio de la estructura de carácter. El hombre, en su vida, se crea una estructura de carácter, la cual puede ser modificada. En general, permanece constante en cualquier ambiente dado y tiende a permanecer constante a través de la vida. Antes de dictar cómo se comportará el individuo, dispone los límites en que tendrá libertad para elegir su conducta.

Principio del concepto del yo. Concepto del yo significa, primero, "estar consciente de ser un ser humano" y, después, "la importancia o significación que se tiene en los puestos ocupados en la vida".

Principio de complementación-conflicto. Al parecer este es el tema y contribución principales de la teoría de Horney, según el cual, - existen dos divisiones; las técnicas mayores de ajuste y las técnicas menores de ajuste.

Las técnicas mayores de ajuste, se refieren a que el individuo tiende a responder a otros individuos de tres modos: acercándose, oponiéndose y alejándose de ellos. Con fundamento en las diez necesidades

neuróticas que van a enumerarse: afecto y aprobación, socio dominante en la vida, límites rigurosos de la vida, poder, explotación de otros, prestigio, admiración personal, ambición de medro personal, autosuficiencia e independencia, así como perfección e inexpugnabilidad. Cuando se es incapaz de -- complementar fuerzas para aliviar los conflictos, el individuo se queda fijado en uno de los tres modos, dentro de un patrón neurótico.

Las técnicas menores de ajuste necesitan enfoques auxiliares para alcanzar la armonía artificial y poder así complementar las fuerzas antagónicas de la vida. Horney estudia siete: puntos ciegos, compartimientos, - racionalización, autocontrol excesivo, certeza arbitraria, elusividad y -- cinismo.

Principio de autoanálisis. Horney cree en la capacidad del hombre para analizar su propia dinámica, con la habilidad suficiente para re-- solver muchos de sus problemas, si bien no todos. El hombre siempre ha -- hecho esto con cierto éxito, y seguirá haciéndolo en el futuro. La vida en sí tiene muchos poderes curativos. El hombre ha de aprender a usarlos desarrollando la capacidad de analizar su propia posición.

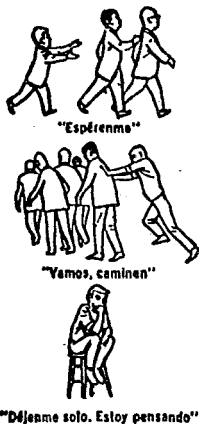


Diagrama que resume la teoría de Horney.

FENOMENOLOGICA

CARL R. ROGERS

La teoría de la personalidad de Rogers fué desarrollada a partir de sus experiencias como terapeuta "centrado en el cliente", (44) lo cual le proporcionó "... una preciosa veta de material de observación de singular valor para el estudio de la personalidad..." (44)

Rogers explica su teoría del siguiente modo: "... esta teoría es de carácter básicamente fenomenológico, y se basa ampliamente en el concepto del sí mismo como construcción explicativa. Describe el punto final del desarrollo de la personalidad como una congruencia básica entre el campo fenoménico de la experiencia y la estructura conceptual del sí mismo, situación que si se logra, significa librarse de tensión y ansiedad internas y - librarse de tensiones potenciales; representa el grado máximo de una adaptación orientada realísticamente; el establecimiento de un sistema de valores individualizado, parecido en grado considerable al sistema de valores de - cualquier otro miembro de la raza humana igualmente bien adaptado". (26)

En la obra de Rogers parecen existir cuatro temas significativos en su formulación de una teoría de la personalidad. Las tendencias, principios o temas centrales son: el yo como mecanismo de experiencias, y los - tres temas accesorios de la autorrealización de la autoconservación y el au tomejoramiento.

De hecho, en el sistema de Rogers nadie es capaz de explicar a -- otra persona, pues sólo el yo introspectivo es capaz de explicar con vali-- dez un mecanismo interno o un sentimiento interno. Lo más que puede hacerse es deducir una explicación fundada en lo que otro ser humano nos muestra de sí, "... todo surge de un marco interno de referencia". (44)

Acaso la afirmación más completa que pueda hacerse sobre la teoría de la personalidad de Rogers es que aún no tiene forma definitiva, está incompleta y en transformación.

No obstante, sea cual fuere su futuro, ha servido para conferir al "sí mismo" el carácter de objeto de investigación empírica. Desde un punto de vista heurístico, su teoría ha sido una fuerza en extremo poderosa e influyente en la psicología contemporánea.

GEORGE A. KELLY

Acaso el tema propiamente nuclear de la teoría de la personalidad de los constructos personales de Kelly, sea la idea de que cada hombre es, puede ser y debería ser, connaturalmente, constructor de su propia teoría.

Partiendo de esta idea, Kelly elabora su concepto de constructos personales, y señala que la persona construye sus propias percepciones sobre el mundo y ejerce un control cognoscitivo sobre el ambiente propio, lo que significa, desde luego, predecir y controlar en cierto grado la conducta -- propia y la de otros.

Un talentoso discípulo de Kelly, Sechrest halla que la teoría de éste es cognoscitiva-fenomenológica y que está por completo basada "en modelos intelectuales de conducta" (14)

Otro rasgo esencial del sistema de constructos personales, es la división de la vida en polaridades o dualidades. Kelly considera que toda elección, toda conducta, todo concepto son dicotómicos, y da a tal fenómeno el nombre de **alternativismo constructivo**.

Kelly afirma que la personalidad es "... nuestra abstracción de la actividad de una persona y nuestra subsiguiente generalización de esa -

abstracción a todos los aspectos de su relación con otras personas, conocidas o desconocidas, así como a cualquier cosa que pueda parecer particularmente valiosa". (14)

El postulado fundamental, primario o esencial que sirve de eje a su teoría es que: "... Se canalizan psicológicamente los procesos de una persona según los modos en que ésta prevea los acontecimientos." (14)

EXISTENCIALISTA

HEIDEGGER

Para este autor es imposible entender a los hombres de igual manera como se entienden las "cosas", puesto que los hombres no son objetos en esta corriente de pensamiento. Para entender a una persona hay que entenderla como "sujeto", no como "objeto".

El existencialismo rechaza la división del hombre en componentes de tipo eléctrico, químico o conductual. La idea central de la filosofía de Heidegger (ontología) es que el hombre ha de ser estudiado como un ser en - el - mundo. (26)

Rechaza la definición tradicional del hombre como animal racional. Reconoce sin duda nuestro parentesco con los animales pero subraya - que el hombre en su existencia está separado de ellos por un gran abismo.

El punto de partida de su teoría es el hombre en su vida cotidiana; la meta, lograr el entendimiento del significado del Ser y el camino - que nos eleva de ese principio a esa meta es la analítica del "Dasein" o - analítica de la existencia.

Esta "Analítica del Dasein" revela la estructura básica de la -- "Existencia" como ser - en - el mundo y como ser - con - el - mundo. Tratando temas como la autenticidad y la inautenticidad, el estado de yecto y de proyecto, el temor y el cuidado, el llamado de la conciencia y la resolución, la finitud y la temporalidad. (. 31)

El mundo en que el hombre tiene su existencia comprende tres dimensiones 1) el mundo biológico, entorno físico o panorama; 2) el mundo social y 3) el mundo del sí mismo.

Heidegger es también un fenomenólogo, y la fenomenología, entendida como descripción de los datos de la experiencia inmediata, aspira a comprender los fenómenos antes que explicarlos.

JEAN PAUL SARTRE

El existencialismo declara que toda verdad y toda acción implica un medio y una subjetividad humana.

El hombre empieza por no ser nada, sólo será después, y será tal como se haya hecho, no es otra cosa que lo que él hace. (47)

Sartre, declara que sólo hay realidad en la acción y agrega que el hombre no es nada más que su proyecto, no existe más que en la medida en que se realiza, no es por lo tanto más que el conjunto de sus actos, nada más que su vida. (47)

Lo que el existencialismo tiene interés en demostrar es el alcance del carácter absoluto del compromiso libre, por el cual cada hombre se realiza al realizar un tipo de humanidad, compromiso siempre comprensible para cualquier época y por cualquier persona y la relatividad del conjunto cultural que puede resultar de tal elección. (26)

El existencialista no tomará jamás al hombre como fin, porque siempre está por realizarse.

Como se puede deducir, de todo lo anteriormente señalado, el tema de la personalidad es ampliamente abordado por diversos teóricos de la psicología. El difundido uso de los conceptos a que hacen mención en sus planteamientos crea, en primera instancia, cierta confusión y propicia que su manejo deba realizarse con cierta precaución.

No obstante, y atendiendo a los requisitos de todo trabajo de investigación, en el presente me apoyaré principalmente en los planteamientos que hacen las concepciones FACTORIALISTA, INDIVIDUALISTA Y PSICOSOCIAL (en especial Allport, Guilford y Fromm) tomando en cuenta que el segmento de conducta que pretendo aislar y medir, se puede considerar como un rasgo, o característica de la personalidad, y que se encuentra muy relacionado con el contexto social en que se desenvuelven los sujetos de estudio.

1.2.- EL DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD.

El ser humano es al nacer producto de innumerables antepasados, cada uno de los cuales ha contribuido en alguna forma a su constitución, transmitiéndole una serie de potencialidades para que se desarrolle y madure.

El destino genético del individuo queda marcado en el momento - en que el espermatozoo se une al óvulo para fecundarlo. Desde ese momento se está ante una individualidad en crecimiento constante, expuesta a su ambiente. Al principio es el ambiente oscuro, caliente y húmedo del útero materno, todavía muy grande en relación con el óvulo fecundado. En este - ambiente se desarrolla el embrión y con sorprendente rapidez crece constantemente hasta llegar al momento del nacimiento.

El nacimiento no es el comienzo de la conducta, sino simplemente un acontecimiento que, por lo general marca el momento en que el sujeto -- empieza a tener facultades, mismas que poco a poco va desarrollando, y con lo cual tiende a vivir en forma independiente (en el aspecto biológico, primero y después en el emocional). Las energías de desarrollo continúan --- siendo extremadamente importantes en el futuro del niño mientras crece has ta llegar a la edad adulta, en donde se deben manifestar en toda su plenitud.

Tomando en cuenta las peculiaridades del presente estudio, unicamente intentaré describir ciertas características que identifican lo que -
(45)
algunos autores denominan periodos del desarrollo de los individuos. Adicionalmente señalaré en forma breve los principales planteamientos de dos grandes teóricos del desarrollo de la personalidad; Jean Piaget y Sigmund Freud.

La personalidad humana es fruto del desarrollo, pues se va formando en el curso de la vida, y cada etapa tiene un significado especial, caracterizándose por la aparición de una aptitud o de una función que se van reemplazando sucesivamente. Las nuevas funciones ocupan el primer plano y desalojan a las anteriores que ya han perdido el interés.

Como la evolución es continua y gradual, resulta arbitrario querer marcar con toda precisión los límites entre una etapa y otra de la vida psíquica. Pero si se toma en cuenta la aparición sucesiva de los diferentes intereses, aptitudes y funciones, se pueden clasificar las etapas del desenvolvimiento en los siguientes grandes periodos:

- 1.- INFANCIA.
- 2.- NIÑEZ.
- 3.- ADOLESCENCIA.
- 4.- JUVENTUD.
- 5.- MADUREZ.
- 6.- SENECTUD.

Infancia:

Este periodo abarca el tiempo comprendido desde el nacimiento hasta los seis o siete años.

En el curso del primer año de vida, el niño vive solamente, en cierto sentido, para satisfacer sus propias necesidades. El mundo es para él un universo en el que no existe una delimitación precisa entre él, las cosas y las personas. Así vemos que al nacer se encuentra en un estado indiferenciado donde no aparecen definidas la sensación, la percepción ni la voluntad.

En este periodo el niño se desarrolla en un sistema cerrado, ya que depende de su madre para poder sobrevivir, o bien de la substituta de ésta. (51)

Aproximadamente en el tercer mes de vida va a manifestar a través de la sonrisa social, la aparición del primer vestigio del yo, ya que el niño es capaz de desviar la sensación interior hacia la percepción exterior,

con lo cual se establecen el preconsciente y el inconsciente, diferenciándose uno del otro. (52)

Durante el primer año, el niño llega progresivamente a percibir por primera vez una persona (o una cosa) como diferente de él. La madre -- constituye el primer objeto que distingue de sí mismo, alguien que se convierte al mismo tiempo en sujeto. La primera relación se da, pues, con la madre y esto determina una actitud básica inconsciente que condicionará todas las relaciones futuras. (52)

En este período, y a partir del contacto entre su boca y el seno materno, aparecen y se desarrollan comportamientos emotivos que constituyen modelos elementales de comportamientos futuros: Satisfacción y Frustración. (60)

Entre el sexto y el octavo mes se presenta una transformación de graves consecuencias, la discriminación diacrítica ha progresado ya mucho y el lactante en este momento no contesta ya con la sonrisa a cualquiera que llene las condiciones para dicha respuesta. Por el contrario, ahora distingue entre amigos y extraños.

La identificación de un compañero humano por parte del lactante -- representa una etapa de organización psíquica y es la adquisición de una -- nueva función del yo; la función del enjuiciamiento. (36)

Substituirá las formas más primitivas del mecanismo de defensa -- por una función más intelectual. El niño ha franqueado con este paso, una segunda etapa en su desarrollo psíquico, que abrirá nuevos horizontes.

Se adquiere la orientación y la comprensión de un espacio que rebasa los límites de la cuna aún antes del desarrollo de la locomoción.

Se evidencia un principio de comprensión de las relaciones entre las cosas. Se manifiesta una diferenciación entre estas cosas en forma de preferencia por un juguete en particular. Se advierte una discriminación -- mayor entre los diversos alimentos. Se destacan matices cada vez más delicau

dos en las actitudes afectivas como los celos, la cólera, la rabia y la actitud posesiva; todo ello se hace patente hacia el final del primer año.(36)

Una vez adquirida la locomoción, las frases de la madre cambian de carácter, del murmullo pasa a la prohibición, a las órdenes, los reproches.

A la edad en que el niño empieza a comprender la prohibición impuesta por la madre, está en vías de abandonar el estadio narcisista pasivo para comenzar el estadio activo de las relaciones objetales.

El principal estímulo para la evolución la encuentra el niño en las personas que tiene oportunidad de observar. Ve que los actos de estas personas y su propia respuesta van siempre unidas, como unidos van también los actos del niño y las respuestas de otras personas.

Durante el segundo y el tercer año de vida se producen hechos muy importantes para la evolución de la personalidad, gracias al desarrollo sensorial (percepción de los sonidos y de los colores) y el motor (desarrollo de la prensión, de la posición erguida, de la marcha, etc.) y sobre todo gracias al del lenguaje. (58)

El niño adquiere gracias al lenguaje, la capacidad de reconstruir sus acciones pasadas en forma de relato y de anticipar sus acciones futuras mediante la representación verbal. Ello tiene tres consecuencias esenciales para el desarrollo mental; un intercambio posible entre individuos, es decir, el inicio de la socialización de la acción; una interiorización de la palabra, es decir, la aparición del pensamiento propiamente dicho, que tiene como soportes el lenguaje interior y el sistema de los signos; y por último y sobre todo, una interiorización como tal, la cual de puramente receptiva y motriz que era hasta ese momento, puede ahora reconstruirse en el plano intuitivo de las imágenes y de las experiencias mentales. Desde el punto de vista afectivo, ésto trae consigo una serie de transformaciones paralelas; desarrollo

de los sentimientos interindividuales (simpatías y antipatías, respeto, etc.) y de una afectividad interior que se organiza en forma más estable que durante las primeras fases o estadios.

Para Allport ésto va a dar origen a la estimación de sí mismo, --- (amor propio), lo cual va a originar la conciencia de sí mismo. (2)

Producto de las relaciones sociales fundamentales pueden ponerse - de manifiesto tres grandes categorías de hechos. (52)

Están en primer lugar los hechos de subordinación y las relaciones de presión espiritual ejercida por el adulto sobre el niño.

En segundo lugar, están los hechos de intercambio, con el propio - adulto o con los demás niños y esas intercomunicaciones desempeñan igualmente un papel decisivo en los programas de la acción. En la medida en que conducen a formular la acción propia y a relatar las acciones pasadas, transforman las conductas materiales del pensamiento.

La tercera categoría de los hechos; el niño pequeño no habla tan - solo a los demás, sino que se habla a sí mismo constantemente con monólogos variados, que acompañan sus juegos y su acción. Estos monólogos al igual -- que los monólogos colectivos, constituyen más de la tercera parte del lenguaje espontáneo entre niños de tres y aún de cuatro años, mismos que van disminuyendo regularmente hasta los siete años.

La primera moral del niño es la de la obediencia y el primer cri- terio del bien es durante mucho tiempo, la voluntad de los padres. Los va- lores morales así constituidos son valores normativos, en el sentido de que no están ya determinados por simples regulaciones espontáneas, sino que gra- cias al respeto, emanan de reglas propiamente dichas. Para que los valores

se organicen en un sistema a la vez coherente y general, será preciso que los sentimientos morales adquieran cierta autonomía y para ello que el respeto deje de ser unilateral para convertirse en mutuo. (61)

Niñez:

La edad de siete años, que coincide con el inicio de la escolaridad del infante, marca un hito decisivo en el desarrollo emocional. En cada uno de los aspectos tan complejos de la vida psíquica, ya se trate de la inteligencia o de la vida afectiva, de relaciones sociales o de actividad individual, se asiste a la aparición de formas de organización nuevas, que rematan las construcciones esbozadas en el curso del desarrollo anterior y les asegura un equilibrio más estable, al mismo tiempo que inauguran una serie ininterrumpida de las construcciones nuevas. (36)

Aunque el comienzo de la vida escolar marca una extensión en los contactos sociales del niño, la familia sigue siendo la base y el niño sigue confiando en las bases que le han proporcionado en su casa. Las amistades, los maestros y hasta la sociedad pueden cambiar, pero idealmente, los padres permanecen siempre accesibles al cariño. El niño varía en su actitud hacia ellos, Al principio de este período cuando las reacciones emocionales son con frecuencia del tipo de todo o nada, el niño puede llegar a estar sumamente molesto con sus padres porque no le permiten hacer todo lo -- que él quisiera realizar. En esta época, el niño todavía no está enterado de los convencionalismos sociales y expresa sus sentimientos no solo a sus

padres, sino a todas las personas a las que tiene confianza.

Entre los siete y los doce años, el niño es capaz de pensar en términos de operaciones, es decir, de acciones interiorizadas y reversibles que pueden combinarse entre sí. Logra, por ejemplo, relacionar la duración y el espacio recorrido, llegando con ello a la comprensión de la noción de velocidad. El niño no se refiere ya tan sólo a la acción en sí, sino que empieza a tener en cuenta a los diferentes factores que entran en juego en esta acción y su relación con la propia acción. Empieza a formarse la noción de causalidad. (52)

Adolescencia:

Para algunos autores la adolescencia comienza al empezar los cambios corporales que culminan en la aptitud fisiológica para la reproducción y termina en el momento en que el individuo está preparado física, emocional y socialmente para formar una familia.

Erickson, (39) caracteriza a la adolescencia como una renovada búsqueda de la identidad de sí mismo.

Stanley Hall, (39) denominó a la adolescencia como un período de tormenta y tensión durante la cual el individuo es excéntrico, emotivo, inestable y desconcertante en sus reacciones.

La adolescencia es el período de transición que media entre la niñez dependiente y la edad adulta o autónoma. Psicológicamente es una situación intermedia en la cual han de realizarse nuevas adaptaciones; aquellas que, dentro de una sociedad dada distinguen la conducta infantil del comportamiento del adulto.(61)

Para Piaget la personalidad se inicia a partir del final de la infancia, con la organización autónoma de las reglas, de los valores y la afirmación de la voluntad, como regularización y jerarquización moral de las tendencias. "Hay personalidad a partir del momento en que se forma un programa de vida, que a la vez sea fuente de disciplina para la voluntad o instrumento de cooperación". (36)

El adolescente merced a su personalidad incipiente, se coloca como igual ante sus mayores, pero se siente otro, diferente a éstos por la vida nueva que se agita en su interior. Y entonces naturalmente quiere sobre pensarlos y sorprenderlos transformando el mundo.

El adolescente trata de alejarse de sus anteriores objetos de amor, o sea de los padres, y surge la actividad de oposición, característica de esa edad, que sustituye a la reacción de imitación. Esta actitud representa una tentativa de afirmar la propia personalidad.

Debido a la importancia que revisten los cambios sufridos por el adolescente es conveniente recordar que físicamente tiene un crecimiento acelerado, hacen su aparición los caracteres sexuales secundarios, además de que en su interior los procesos fisiológicos y químicos sufren cambio y sobre todo el equilibrio hormonal sufre profundas modificaciones, debido al funcionamiento pleno del sistema endócrino.

Todos éstos cambios aunque tienen un común denominador, no se llevan a cabo al mismo tiempo en los jóvenes, ya que van a influir los factores hereditarios y las influencias ambientales.

El joven posee urgencia por alcanzar su independencia y para ello, se vale del escape autodeterminado de sus impulsos agresivos, por lo mismo se revela contra el control de la autoridad, entra en un período de rebelión y hostilidad en contra de ella.

Sus padres ya no parecen ser las figuras poderosas que dominaban en su niñez y de las que él dependía. Ahora tiende a exigir y criticar a sus padres, buscando expresar su forma de concebir el mundo en que se desarrolla.

El cambio más pronunciado de la conducta social del adolescente tiene lugar en el sector de las relaciones heterosexuales.

Durante los últimos años de la infancia, las relaciones heterosexuales se caracterizan por un antagonismo entre los sexos. Ahora en lugar de antagonismo se presenta un activo interés por las personas del sexo opuesto. En el período final de la adolescencia el joven empieza a diferenciar a los grupos a los cuales se va asociando y sus inquietudes sociales adoptan un papel más serio. (39)

Un punto de importancia dentro del período de la adolescencia es el de la identificación, el cual juega un papel muy importante en el futuro desarrollo de su personalidad.

Entre los factores que impiden lograr una adecuada identidad, están los conflictos narcisistas que se expresan por sentimientos de vergüenza e inferioridad, rigidez infantil y falta de autonomía, que indican la inmadurez y fragilidad del sistema moral. Entre los factores que determinan una buena formación de la identidad, tenemos: el establecimiento de relaciones estables libidinales de objetos; consistentes y bien organizadas identificaciones del yo; metas maduras y autonomía del yo, así como una exitosa modificación y estabilización que sufre el super yo. (39)

Hoy se acepta que el paso de la adolescencia a la madurez depende en gran parte de factores sociológicos. La adolescencia no se vive del mismo modo por un muchacho criado en un ambiente rural o bien obrero que por el de extracción burguesa y urbana; por otra parte, la adolescencia evoluciona de manera profundamente distinta en las sociedades primitivas y

en nuestras civilizaciones industriales, tecnológicamente avanzadas, donde abundan los adultos que han recibido una prolongada preparación para funciones especializadas y modalidades de vida más complejas. (60)

En síntesis, la adolescencia representa una larga etapa del desarrollo de la personalidad, fundamental para la ulterior adaptación del adulto que será resultado de ella. Pero constituye sólo la prolongación de la infancia y quedará condicionada en gran medida por ésta.

Juventud:

Siendo un término relativo, es difícil precisar su duración como período de la evolución humana. No se distinga por un rasgo particular -- puesto que participa de algunas señales características de la adolescencia, sin ser ya un adolescente, y de algunos rasgos del adulto, sin serlo por -- completo. Se trata de personas de 20 a 25 años que no han llegado aún al equilibrio que caracteriza al adulto, pero que se esfuerzan por entrar en los cuadros sociales como la profesión, la familia, algún partido político, etc., tratando de adaptarse cada vez más a la vida de comunidad. (61)

Desde el punto de vista psicológico, se observa un vuelco del espíritu. A diferencia del anterior período su mirada se vuelve hacia el exterior, hacia el mundo objetivo. Desde el punto de vista formativo es la mejor época para el aprendizaje intelectual. El juicio se ha robustecido -- por el dominio que ejerce la realidad frenando los vuelos de la imaginación. La personalidad inicia su definición y la vida toma un rumbo más preciso, -- gracias a que son superadas dificultades e inquietudes sentimentales. Es -- la edad preparatoria de la madurez, (52)

La Madurez:

El estado ideal de la madurez no admite una definición precisa, ya que, para afirmar que una personalidad ha llegado a la madurez, sin desviaciones y sin fijaciones regresivas a las fases precedentes, no se puede recurrir sólo a la ciencia objetiva. Por consiguiente, resultará inevitable hacer intervenir, en cierta medida, un juicio ético, inspirado en la moral del grupo considerado. En términos clínicos, los criterios de la maduración vienen fijados por la capacidad de contener, a través de suficiente poder de inhibición, las pulsiones que hemos visto surgir, de modo anárquico y desenfrenado, en el niño. (35)

El fin último del desarrollo normal de la persona consiste, por tanto, en formar un adulto capaz de establecer relaciones sociales bien -- adaptadas con el ambiente y obtener de ello un sentimiento de bienestar y de seguridad. Recordemos que unas buenas relaciones sociales se definen -- por una orientación afectiva positiva hacia los demás: deseo de conocerlos, deseo de simpatizar con ellos, capacidad de tomar iniciativas y aceptar -- responsabilidades respecto al grupo. Si se consigue este último fin, el -- individuo puede compartir la satisfacción de los demás y considerar la seguridad del grupo tan importante como la suya.

G. W. Allport ha elaborado seis criterios para la evaluación de la madurez de la personalidad, (61) que pueden resumirse como sigue: 1) -- La extensión del sentido del sí; la personalidad madura desarrolla intereses ajenos a sí misma, sin olvidar, evidentemente, la satisfacción de las propias necesidades, 2) Las relaciones cálidas con los demás, pero estas -- relaciones de interés con el prójimo (que van desde el apego familiar a la amistad profunda) deben evitar volverse posesivas. 3) La seguridad emotiva (aceptación de sí mismo); consiste en una estabilidad emotiva con un domi--

nio de los impulsos coléricos, de la tendencia a lamentarse con la que se pretende desviar las culpas hacia otros, de los movimientos pasionales, - del recurso al alcohol y a las drogas para atenuar las tensiones emocionales, etc.; se manifiesta también en la tolerancia ante las frustraciones provocadas por las desiluciones cotidianas. 4) La percepción objetiva de la realidad; esta condición requiere un aparato intelectual suficiente -- (memoria, aptitudes para expresar un juicio, para resolver un problema, - para utilizar un lenguaje, etc.); llegar a la madurez significa, pues, -- poseer unas facultades cognoscitivas fundamentales, no obstante, una inteligencia, aunque sea excepcional, no garantiza por sí sola la madurez; -- 5) Un conocimiento objetivo de sí mismo; el conocimiento y la comprensión de sí mismo admite varios grados según los individuos, se hallaría estrechamente vinculado a un cierto sentido del humor, a una capacidad para -- reirse de sí mismo; 6) Un objetivo en la vida; la madurez exige una comprensión más o menos clara del fin de la existencia, una modalidad o una razón de vida, ya que cada uno tiene sus fines propios: Algunos se fijan un gran objetivo, otros uno o varios objetivos más modestos, que se dispersan en objetivos de la vida de todos los días.

La maduración de la personalidad representa, en resumidas --- cuentas un proceso de orientación positiva hacia la autonomía y la realidad.

El individuo debe poder tomar conciencia de sus sentimientos, pensamientos y deseos, sin verse obligado a recurrir continuamente a maniobras de defensa. Con ello se obtendrá una correspondencia entre su experiencia real, vivida y sus percepciones. (61)

Senectud:

Desde el punto de vista cronológico según algunos autores, (62)

la Senectud es el perfodo que se extiende de los 60 años en adelante.

Mientras que la psicología del desarrollo de la infancia y la adolescencia ha aportado multitud de conocimientos acerca de las modificaciones de la personalidad, la investigación de la edad adulta y de la vejez ha visto excluido de su seno ese sector correspondiente a tales modificaciones; los estudios se han limitado principalmente a las modificaciones de la capacidad de rendimiento mental y de las interacciones sociales. "... Todo impulso en pro de la ampliación del concepto de desarrollo de la adultez parte más de datos de procesos referentes a la esfera intelectual, que de datos sobre los cambios verificados en las vivencias y el comportamiento". (62)

Sin embargo, se han planteado una serie de variaciones que sufre la personalidad en esta etapa de la vida, aún cuando dichas afirmaciones no se fundamenten en investigaciones de base empírica, lo cual aconseja, reserva y cautela al considerarlas. Desafortunadamente los tests que podrían medir esas modificaciones de la personalidad están muy escasamente desarrollados.

No obstante algunos investigadores han citado las siguientes:

- Un cambio de la expansión hacia la restricción del comportamiento.
- Se supone con frecuencia una "falta de afectividad".
- Una reducción de la intensidad de los sentimientos.
- Una debilitación de la energía de los impulsos.

" Aparece el abatimiento, el desgano, manifestándose por la pereza y los trastornos del pensamiento; la tendencia a quejarse, la irritabilidad y en general el descenso del control de sí mismo" (62)

La problemática de la comprensión metodológica de tales modificaciones no está aún suficientemente aclarada.

Sin embargo, una cosa parece segura: las diferencias entre unos y otros individuos del mismo grupo de edad superan con creces las existentes entre los distintos grupos. La situación total de la vida (en sus aspectos biográficos y sociales) parece ejercer una influencia mucho más decisiva que la edad cronológica, respecto de las modificaciones de la personalidad.

Jean Piaget

Piaget intenta describir la evolución del individuo sobre la base del concepto de equilibrio (36). Desde este punto de vista, el desarrollo mental es una construcción continua, comparable al levantamiento de un gran edificio que a cada elemento que se le añade, se hace más sólido, o mejor aún al montaje de un mecanismo delicado cuyas sucesivas fases de ajustamiento contribuyen a una flexibilidad y a una movilidad de las piezas tanto mayores como más estable va siendo el equilibrio.

Para mayor claridad Piaget, distingue seis estadios o períodos de desarrollo, que marcan la aparición de éstas estructuras sucesivamente construidas: (58)

- 1.- El estadio de los reflejos o montajes hereditarios, así como las primeras tendencias instintivas (nutrición) y de las primeras emociones.
- 2.- El estadio de los primeros hábitos motores y de las primeras percepciones organizadas, así como de los primeros sentimientos diferenciados.
- 3.- El estadio de la inteligencia sensoriomotriz ó práctica (anterior al lenguaje) de las regulaciones afectivas elementales y de las primeras fijaciones exteriores de la actividad. (Hasta los dos años)
- 4.- El estadio de la inteligencia intuitiva, de los sentimientos interindividuales espontáneos y de las relaciones sociales de sumisión al adulto de los dos a los siete años, o sea durante la segunda parte de la primera infancia.
- 5.- El estadio de las operaciones intelectuales concretas (aparición de la lógica) y de los sentimientos morales y sociales

les de cooperación. (De los siete a los doce años)

6.- El estadio de las operaciones intelectuales abstractas, de la formación de la personalidad y de la inserción afectiva e intelectual en la sociedad de los adultos (adolescencia).

Cada uno de dichos estadios se caracteriza, por la aparición - de estructuras originales, cuya construcción le distingue de los estadios anteriores. Lo esencial de esas construcciones sucesivas subsiste en el curso de los estadios ulteriores en forma de subestructuras sobre las cuales habrán de edificarse los nuevos caracteres.

Sin embargo, cada estadio comporta también una serie de caracteres momentáneos o secundarios, que van siendo modificados por el ulterior desarrollo, en función de las necesidades de una mejor organización.

(35)

Sigmund Freud:

Según Freud las fases del desenvolvimiento son las siguientes:(6)

- ORAL
- ANAL
- FALICA
- PERIODO LATENTE
- GENITAL

Fase Oral:

Según esta teoría, al irse formando la personalidad del hombre, la primera secuencia en desarrollarse se relaciona con la zona erógena de la boca y, para ser más exactos, de los labios.

Por ser en cierto modo afín a la generalización de que lo primero que entra en un sistema es lo último en abandonarlo, la secuencia oral y la zona erógena son las etapas más duraderas y fuertes en el vivir del hombre. El animal humano siempre recurrirá a la zona oral en busca de placer, y lo hará incluso cuando tal actividad resulte insuficiente para re-

solver un problema y reducir la tensión.

Fase Anal:

Ya mayor, el ser humano aprende que ha de aplicarse el principio de la realidad y que no debe defecar cuando la presión es grande, sino --- aprender a controlar el proceso de eliminación.

Eliminando el producto y disminuyendo la presión, el neonato vuelve a sentir placer. Es así como la zona anal viene a ser la segunda secuencia en desarrollarse. Igualmente, por su duración y por su fuerza, es la segunda de todas las zonas erógenas.

Fase Fálica:

Según Freud es probable que hasta los dos años de edad, el niño haya pasado ya las etapas evolutivas oral y anal, para descubrir y gozar - a continuación con las restantes zonas erógenas de su cuerpo. Primera entre ellas son los órganos genitales, pene y vagina, aunque también se manipulan las fosas nasales y los ojos para obtener placer.

Período Latente:

Desde los seis años hasta la pubertad, en la cual el sistema endocrino entra en un período de intensa actividad, el niño permanece en una etapa latente del desarrollo en secuencia de su personalidad vía las zonas erógenas.

Los tres primeros fenómenos examinados son generalmente llamados etapas pregenitales.

Fase Genital:

La clave de la etapa genital es la reciprocidad. No se descubren ni emplean nuevas zonas erógenas. Ocurre una síntesis o fusión de las tres secuencias precedentes, que ya no dirigen su fuerza sobre el individuo, sino hacia el exterior, por lo común en pos del sexo opuesto. El principal objetivo físico de la etapa genital es el coito, ya sea para reproducir la especie o por el recíproco placer que obtienen los participantes al usar sus respectivas zonas erógenas. Se vuelven modo de conducta los intentos abortivos de consumar el acto sexual en aquellas sociedades que prohíben el acto total mientras no exista el lazo matrimonial. En oposición a lo que la mayoría cree, para Freud era casi una acción perversa todo acto sexual no encaminado a propagar la especie. Freud intentó describir y explicar la conducta sexual del hombre, pero en ninguna ocasión disculpó las actividades extramaritales.

I.3.- LA IDENTIFICACION DEL VOCABLO AUTORIDAD CON OTROS TERMINOS.

El vocablo Autoridad podria ponerse como ejemplo de esa enfermedad del lenguaje que se ha dado en llamar ambigüedad contextual, y que, -- consiste en la utilización de una palabra con dos o más sentidos, entre -- los cuales el auditor o el lector no tiene criterios para decidirse. De -- tal manera que, cuando en el título de un libro o en un artículo de revista aparece la palabra Autoridad, el lector difícilmente puede saber " a -- priori" de qué trata el libro o el artículo en cuestión. Incluso penetrando en el contenido es fácil encontrar en un mismo trabajo dos o tres contenidos diferentes que se designan indistintamente con esas palabras.

A la confusión que esto supone, se suma la imprecisión lingüística producida por el empleo del término en errónea sinonimia con otros tales como: "Jerarquía", "Superioridad", "Prestigio" y "Obediencia".

Sobre el particular, considero pertinente revisar, aunque sea de una manera muy general, estos vocablos.

Jerarquía.

El Diccionario de la Real Academia de la Lengua, bajo la voz Jerarquía dice: "Orden entre los diversos coros de los angeles y los grados diversos de la Iglesia. Por extensión, orden o grados de otras personas o cosas". (57)

La primera acepción hace referencia al "hieros" griego, al orden divino, y se usa fundamentalmente para hablar de las jerarquías eclesiásticas.

Sin embargo, este uso tan concreto se ha hecho extensible a todo tipo de "orden o grados entre personas", olvidando el carácter sagrado

o divino al que hace referencia la etimología de la palabra. El término - toma así la significación de "rango" en la división de responsabilidades. "Orden o grados" en que las personas se agrupan en función de sus responsabilidades en una organización.

Las ideas de organización, de grupo social y la división de responsabilidades son esenciales en esta significación del término "jerarquía". Así, por ejemplo, decimos que "las fuerzas armadas son organizaciones perfectamente jerarquizadas", refiriéndonos a que dentro de ellas hay distintos rangos perfectamente definidos, a cada uno de los cuales corresponde - un tipo de responsabilidades muy determinado. De esta manera, si nos dicen de alguien que es comandante, sabemos, sin necesidad de conocer las -- circunstancias concretas en las que desarrolla su trabajo, que tiene mando sobre unos rangos inferiores, y que está sometido a unos rangos superiores, e incluso podemos caracterizar el área de responsabilidades que le corresponden a una gran precisión; de tal forma que sabemos de antemano los tipos de trabajo que puede desempeñar y aquellos otros que, aunque corresponden a la profesión de militar, no son propios de su rango.

"La diferenciación de los ámbitos de responsabilidad es el requisito previo que permite desarrollar actividades sociales organizadas y coordinadas, tendientes a la consecución de objetivos complejos". (48)

Incluso en los grupos sociales, en apariencia más anárquicos, - se establecen distintos rangos, distintas responsabilidades, que diferencian de hecho a sus miembros. Se puede negar de palabra la existencia de rangos, e incluso atacar el sistema jerárquico establecido, o socialmente reconocido, pero en tanto que haya grupo (por muy informal que éste sea) se acaban estableciendo jerarquías.

La distinción entre autoridad y jerarquía aparece más clara.

Entre las personas hay "diversos órdenes o grados" (jerarquías), en virtud de los cuales se encomiendan a determinadas personas unas responsabilidades más o menos concretas, dentro de un grupo social organizado. Una vez constituida una jerarquía por el cauce social que sea, puede ejercer su función mediante la autoridad, actuando gracias a ese crédito y fé que se dá a una persona o cosa en una determinada materia, y sin más medios que el reconocimiento social dentro del grupo en que actúa, de una mejor sabiduría. Aún cuando también puede ocurrir que una vez constituido en jerarquía, y a falta de ese "crédito y fé", de ese prestigio necesario para gobernar por simple autoridad -bien por causa suya o por causa de aquellos a quienes debe dirigir -, necesite acudir al Poder, como fuerza coactiva que le permita la imposición de aquello que, como jerarquía, no supo o no pudo lograr.

Un hombre es jerarquía cuando la sociedad, por un conducto legítimo, le ha dado el encargo de gobernar o participar en el gobierno del cuerpo social, el estar constituido como tal es independiente, pero no necesariamente contradictorio, de poseer autoridad. "Una persona puede ser jerarquía, independientemente de sus cualidades como autoridad, mientras que otra persona con cualidades de autoridad puede no haber sido elevada a jerarquía". (57) Lo deseable, sin embargo, es que la jerarquía y la autoridad se reúnan en una misma persona.

Superioridad.

Generalmente se llega a utilizar el término "Superioridad" para designar a aquella cualidad que la autoridad supone.

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua:

"Superioridad. 1.- Preeminencia o ventaja en una persona o cosa respecto a otra. 2.- Persona o conjunto de personas de superior autoridad". (57)

"Superior. 1.- Dícese de lo que está más alto y en lugar preeminente respecto a otra cosa. 2.- Dícese de lo más excelente y digno, -- respecto de otras cosas de menos aprecio y bondad. Que excede a otras cosas en virtud, vigor o prendas. Excelente, muy bueno". (57)

Con respecto a las dos acepciones del término "superioridad" podemos agrupar a la primera junto a las tres últimas del término "superior" que hace referencia claramente a las jerarquías.

Se habla de una persona "preeminente" de algo "más excelente y digno", "de mayor aprecio y bondad" y que "excede a otras cosas en virtud". Entendiendo la "superioridad" en este sentido es como podemos identificarla con la cualidad necesaria para la existencia de la autoridad, pues hace que se la perciba como ejemplar, creando así un sentimiento de imitación, de adhesión, con respecto a ese "mejor-ser" que la superioridad encarna.

Sin embargo, hay que señalar una tercera utilización del término "superioridad" contraria a esta última que acabamos de anotar. Me refiero a la utilización de la superioridad en beneficio propio, haciendo -- cada vez mayor la distancia, con respecto a un inferior, para mantener -- así a éste en un estado de subordinación.

Podríamos calificar a esta interpretación de la superioridad como una "forma corrompida" que pierde así la dignidad y la bondad que corresponden al sentido propio del término "superioridad".

Erich Fromm^{mm} caracteriza con gran acierto dos utilizaciones del término "superioridad": "En ambos casos la superioridad tiene una función

distinta: en el primero representa la condición necesaria para ayudar a la persona sometida a la autoridad: en el segundo no es más que la condición de su explotación". (18)

Prestigio.

Con respecto al término "prestigio", vemos como se le emplea para caracterizar ese tipo especial de relación que la Autoridad es. Y cómo, de alguna manera, puede englobar los conceptos de "reconocimiento social" de la Autoridad, y del "crédito y la Fe" que ésta supone.

En el Diccionario de la Real Academia aparece:

"Prestigio.- Fascinación que se atribuye a la magia o es causada por medio de un sortilegio. Engaño, ilusión o apariencia con que los prestidigitadores emboban y embaucan al pueblo.- Ascendiente, influencia, autoridad".

Existen dos significados distintos en el término. El primero, con referencia al "prestidigitador" como la "persona embaucadora que con habilidad y artificios fascina a la gente" y que parece derivar de la -- primera acepción, la "fascinación que se atribuye a la magia". El segundo significado, hablando de "ascendiente" e "influencia", entronca realmente con la Autoridad.

De acuerdo al primero, el prestigio es una distinción atribuida a una persona en la mente de otra. Depende, de las cualidades atribuidas al individuo por otros miembros del grupo.

En tal sentido, el prestigio es una valoración positiva que hace una persona sobre las habilidades o cualidades de otra, supone, por tanto, una relación social, a través de la cual se llega, en un momento -

dado, a reconocer que esa persona o personas con las que nos hemos relacionado poseen una determinada habilidad o cualidad a la que se valora como superior.

Pero esa valoración positiva que hace una persona sobre las habilidades o cualidades de otra, no se realiza a partir de las cualidades reales que la otra persona posee, sino de las cualidades de la otra persona, tal como son percibidas, e incluso puede hacerse sin la existencia de ninguna cualidad real, sino simplemente proyectando sobre ella algunas cualidades ficticias, cuyo resultado final es la aparición de aquello que podríamos calificar como "falso prestigio". (57)

Es preciso resaltar cómo el prestigio de la auténtica superioridad suscita el crédito y la fe, porque al valorar positivamente la superioridad del individuo con el cual se está en relación surge aquella identificación de lo ejemplar, que crea un sentimiento de imitación y de adhesión con respecto a ese "mejor-ser" encarnado por ella. Así al reconocer, al valorar un "mejor-ser", una mejor realización, superior a lo que nosotros somos, o a lo que podemos hacer, nos sentimos naturalmente movidos en el sentido que marca esa superioridad que admiramos.

Basta con lograr que una relación interpersonal se vea presidida por este tipo de valoración positiva para que aparezca la autoridad. De ahí que se deban vigilar los intentos de manipular esas relaciones humanas para introducir en ellas ilusiones y apariencias tendientes a forzar una falsa valoración positiva, un falso prestigio, que desea lograr el dominio. Hay que señalar como este falso prestigio, al basarse en un engaño del que la otra persona no es conciente, constituye un "sistema de sumisión incondicional", es decir, establece una relación de autoritarismo. No es más que un abuso de la autoridad. (57)

Finalmente es preciso resaltar como el prestigio supone un público, una gente ante la que se tiene dicho prestigio y que, de alguna manera lo reconoce, sea éste auténtico o falso.

Obediencia.

Dada la identificación unívoca de la autoridad con la capacidad para hacerse obedecer, y más en concreto, con el hecho mismo de la obediencia, estimamos conveniente hacer referencia a dicho término, aún cuando sea de una manera muy superficial.

En una primera aproximación definiremos la obediencia como el hecho de que una persona siga las directrices de otra voluntad ajena. En tal sentido para que haya obediencia es preciso que exista un mandato, un precepto. Ahora bien éste se refiere exclusivamente a la conducta externa de los individuos a quienes se dirige; no se refiere a una regulación de sus convicciones, sino a una regulación de su conducta. "La obediencia es una modificación de nuestra conducta que sigue las directrices de una voluntad ajena, pero no supone una modificación de nuestras convicciones". (57)

De tal manera, que se deberá llamar obediencia exclusivamente a todos aquellos cambios de una voluntad frente a otra ajena, cuando la que cambia no está personalmente de acuerdo con el contenido que expresa el mandato que ha recibido, pero adapta su conducta a este mandato. Violentando su propia convicción.

"Obediencia significa que la acción del que obedece transcurre como si el contenido del mandato se hubiera convertido, por sí mismo, en máxima de su conducta; y eso únicamente en méritos de la relación formal de obediencia, sin tener en cuenta la propia opinión sobre el valor o desvalor de un mandato como tal". (57)

1.4.-DEFINICION DE AUTORIDAD.

Como ya lo anotamos, Autoridad es un vocablo de uso común que se emplea en muchos sentidos dentro de las diversas disciplinas que estudian el comportamiento humano. Frecuentemente la palabra Autoridad es confundida con el Poder y por lo general ambos términos son utilizados como sinónimos o bien definido uno como extensión del otro.

Al revisar la bibliografía sobre el tema, encontramos que algunos autores hablan de uno y de otro sin diferenciarlos, llegando a definir a la Autoridad como " un tipo particular del Poder " (20) "como un aspecto del Poder..." (9) o bien como " un tipo de relación de influencia..." (20) por lo cual nos es difícil identificar claramente si existe una diferencia real entre ambos términos, si efectivamente son sinónimos o si es recomendable utilizarlos como tales sin llegar a serlo realmente.

Friederich C.J. (20), clasifica a la influencia que es ejercida sobre una persona por alguien más en dos tipos; según haya o no intención por parte de la persona que la ejerce; "... cuando una persona influye en otra sin proponérselo, podemos hablar de mera influencia; cuando se lo propone y lo logra, lo llamamos Poder..." Ambos términos Autoridad y Poder - parecen estar relacionados entre sí por una interacción de influencia entre dos o más personas, no apareciendo como conceptos independientes o al menos no se alcanza a distinguir claramente una definición para cada uno de ellos sin un eslabón que los una, en este caso la influencia.

Para Tannenbaum (53) el concepto Autoridad describe una relación interpersonal en la que uno de sus componentes acepta una decisión - tomada por el otro, permitiendo que esa decisión afecte directamente su --

conducta; el Poder es el potencial para la influencia y ésta a su vez el suministro de información pertinente de una persona a otra.

En este caso, encontramos que el poder nos representa un potencial para la influencia, y la autoridad sugiere influencia en términos de una relación interpersonal.

Atendiendo lo anterior, Llobera y Cohen (33) definen al Poder como la capacidad para influenciar y Mahler (9) nos dice "... el Poder es la habilidad para influenciar, para tener un impacto sobre las decisiones y las acciones. Un individuo tiene poder cuando es capaz de hacer que suceda algo; la Autoridad es un aspecto del Poder..."

Hasta aquí contamos con que, Autoridad y Poder aparecen como dos términos que guardan una estrecha relación entre sí, relación establecida a partir del concepto de influencia. Asimismo observamos que el Poder nos sugiere la presencia de cierta capacidad (para los autores citados la capacidad de influir) y la Autoridad, una relación interpersonal basada en la influencia de una persona sobre la conducta de otra, un ejercicio de la influencia.

Simón (9) nos define a la Autoridad como el "Poder para tomar decisiones que afecten la conducta de otras personas", lo que nos hace pensar en cierta influencia sobre la conducta de los demás; por su parte A. Galicia (4) nos presenta a la Autoridad y el Poder como dos conceptos relacionados entre sí e inseparables al definir al Poder no como la fuerza ni la Autoridad, sino como una síntesis de ambas; "...el poder se encuentra implicado en el ejercicio de la autoridad y en virtud de ésta, las personas ejercen mando o control..."

Para E. Fromm "la autoridad no es una cualidad que tiene una -

persona, en el sentido en que tiene cosas ó cualidades físicas. La autoridad hace referencia a una relación interpersonal en que una persona considera a otra superior a ella misma", (19) o como menciona E. Zaragoza "la autoridad es una relación mutua y de sentido contrario, en virtud de la cual un hombre reconoce a otro cierta superioridad" (57)

Ahora bien, "... en una organización siempre que la acción es controlada, es decir, siempre que una influencia se ejerce en un sentido definido sobre el sujeto, existe autoridad..." (5) de modo que en la organización la autoridad es ejercida en un sentido y con un fin, -- "La autoridad es una relación que existe entre personas que participan mutuamente como miembros de una empresa organizada... no es el atributo de una persona o de unas pocas... es un proceso de interacción..." (29)

"...Dentro de una organización comunmente la autoridad que se ejerce es aquella basada en fundamentos racionales, apoyada en la legalidad y legitimidad de las reglas que gobiernan la organización y del derecho que tienen quienes son superiores y emiten órdenes..." (4) esta autoridad se conoce por el nombre de Autoridad Formal, la autoridad implica el influir sobre otras personas. Un hombre posee autoridad --- cuando por sus condiciones personales se halla en un plano más elevado que los hombres que le rodean y puede influir en ellos en virtud de su prestigio, solo que, en un ambiente laboral, es la organización, sus políticas y leyes las que nos delegan la autoridad necesaria para ejercer dicha influencia.

Hasta aquí estamos de acuerdo en que la autoridad sea considerada como una relación interpersonal basada en la influencia, que para poder ser ejercida dentro de la organización requiere ser delegada en una persona y estar contemplada dentro de las políticas y el marco le--

gal de la misma.

Regresando nuevamente al concepto del Poder, nos encontramos con que Jiménez A. (9) enumera una serie de características que considera necesarias para que el Poder exista y pueda ser ejercido.

Tales características son:

- A) Tener autoridad delegada, "quién es y de qué es encargado"
- B) Poseer la capacidad para hacer que las gentes realicen las actividades o cometidos.
- C) Que la persona sea competente sobre lo que tiene que ordenar, es decir, que la persona que ha de ejercer el poder posea los conocimientos y habilidades necesarias sobre lo que ha de ordenar a otra.
- D) Poseer la aceptación por parte de sus subordinados, características que consideramos necesarias para poder ejercer el Poder sin contratiempos.
- E) Compartir la responsabilidad.

Este autor coincide con otros como Tannenbaun (53), Llobera (33) Mahler (9) y Friederich (20) en que al hablar del poder hemos de hablar de una capacidad, una habilidad, una influencia y, esta última, si bien no aparece explícita en los términos de Jiménez, si se encuentra implícita al hablar de ordenar a sus subordinados y lograr que éstos cumplan los cometidos, con lo cual es de esperarse un cambio en la conducta de ellos al cumplir las órdenes independientemente de sus decisiones personales y sus deseos.

Para E. Fromm "la palabra poder tiene un doble sentido, el primero de ellos se refiere a la posesión del poder sobre alguien, a la capacidad de dominarlo; el otro significado se refiere al poder de hacer algo,

de ser potente... Así el término poder puede significar cada una de estas dos cosas: dominación o potencia" (19)

Continuando con Jiménez, observamos que otro requisito para "ejercer" poder es la competencia; que la persona sea competente, entendiéndose por competencia, el tener los conocimientos sobre algo en particular. Dos características más son compartir la responsabilidad y poseer la aceptación por parte de los subordinados, lo cual se adquiere entre otros factores (carisma, simpatía, etc.) a través de la competencia, pues una persona acepta a su superior, independientemente de que la empresa se lo exija, cuando se da cuenta de que posee los conocimientos y experiencias que le permiten guiar a su equipo de trabajo.

Visto a partir de tales características: llegamos finalmente a la conclusión de que: el Poder podría ser entendido como el potencial necesario para hacer que las personas hagan las cosas considerando dentro del "potencial" la competencia, el conjunto de capacidades, habilidades y conocimientos necesarios sobre una materia o actividad específica.

A su vez, Frech y Ravén (11) consideran 5 bases principales del poder, a saber:

- | | |
|--------------------------|---|
| 1) Poder de coerción. | Basado en el miedo y donde media el castigo. |
| 2) Poder de legitimidad. | Basado en el puesto que ocupa el líder. |
| 3) Poder de capacidad. | Basado en la experiencia y conocimientos del líder. |
| 4) Poder de referencia. | Basado en virtudes personales del líder. |
| 5) Poder de recompensa. | Basado en las habilidades propias del líder. |

Bases que han sido identificadas como medios potenciales para influir sobre el comportamiento de otros.

A este respecto Hersey y Blanchard (28) sugieren que la base del poder más apropiada se ve afectada por variables de tipo situacional; simismo definen a la Autoridad "como una especie particular de poder que tiene su origen en el puesto que ocupa el lider", y al poder como -- " el potencial de influencia de un líder", recurso que permite a un líder influir en otros.

Katz (29) considera al poder como el potencial para influir, generalmente apoyado en medios que obligan a la obediencia, medios que no necesariamente deben ser manifestados; y a la autoridad como el poder legítimo, poder que viene a una persona en virtud de su papel, de su posición en una estructura social organizada.

De conformidad con lo anteriormente señalado, concluimos que, a nuestro juicio:

- A) La autoridad como mencionan algunos autores, se refiere a una relación interpersonal basada en la influencia, siendo en la organización una especie particular de poder, y cuyo ejercicio y delegación son previamente establecidos por la organización, y estipulados en su estructura y sus políticas.

- B) La autoridad y el poder son dos términos que se encuentran relacionados íntimamente entre sí, llevándonos uno necesariamente a hacer referencia del otro pero que realmente no significan lo mismo, por lo que no se considera conveniente sean utilizados como sinónimos.

- C) El Poder.- Es el potencial para la influencia, generalmente apoyado en medios que obligan a la obediencia, y que no necesariamente deben ser manifiestos.

I.5.- PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA PERSONALIDAD
AUTORITARIA Y EL LYDERAZGO.

LA PERSONALIDAD AUTORITARIA.

Se estima que la investigación más completa sobre el tema es la realizada por T. W. Adorno y colaboradores en 1949. (61) (64)

En dicho estudio se enfatizó la relación entre la estructura de la personalidad y las actitudes sociales y se delinearon las diferencias de personalidad entre individuos altos y bajos en autoritarismo, medidas por una escala de actitudes: La escala F. En el mismo se afirma que las tendencias antidemocráticas residen en la estructura de la personalidad, y que los principales componentes de la estructura de una personalidad autoritaria son: convencionalismo, agresión autoritaria, sumisión a la autoridad, anti-intracepción, superstición y estereotipia, poder y dureza, destructividad y cinismo, proyectividad y sexo.(55)

Subsecuentemente se ha postulado que la personalidad autoritaria acepta estricta e inflexiblemente a los valores convencionales y se siente ansiosa siempre que otros amenazan violar estos valores, por esto insiste en mantener normas y reglamentos que traten a todos igualmente. Se ha planteado también, que el Autoritario tiende a ser supersticioso creyendo que - fuerzas ocultas y externas tienen gran influencia en sus problemas diarios quitándole la responsabilidad de sus decisiones y en consecuencia, es relativamente incapaz de aceptar la culpa de algún error. Socialmente ve las - relaciones entre las personas más en términos de poder y estatus que en términos de amistad.

El pensamiento y la sensibilidad de esta clase de personas están orientadas jerárquicamente: se someten a la autoridad moral idealizada por el grupo dentro del cual se reconocen y están siempre alerta cuando se tra-

ta de condenar, aduciendo los más variados pretextos a aquél que se encuentra fuera del grupo o que es considerado inferior.

Diversos investigadores han afirmado que una de las variables de mayor relevancia en la formación de la personalidad autoritaria es el proceso de socialización del niño. La familia, la escuela y el ambiente sociocultural tienen un papel decisivo en el moldeamiento de una personalidad autoritaria. (55)

Conclusiones importantes de los estudios de Adorno y colaboradores indican que una relación padre-hijo básicamente jerárquica, dominante autoritaria y explotadora puede conducir al hijo hacia una actitud orientada al poder, y a una posición explotadora dependiente con su pareja sexual que además puede culminar en una filosofía política y en una perspectiva social que conlleva un apego desesperado a lo que parezca fuerte y un rechazo lleno de desprecio por lo que se relegue a un plan inferior. (61)

Pese al impacto de las investigaciones de Adorno y colaboradores, muchas críticas se han hecho al respecto, sin embargo, se reconoce que promovió una serie de investigaciones dedicadas a ampliar y/o criticar sus trabajos.

Ray (55) reportó que Adorno y colaboradores suponen, sin pruebas empíricas, que no existe ambigüedad entre las actitudes y las conductas de una persona autoritaria, incluso las postulan como idénticas. Este autor preocupado por la distinción entre actitud autoritaria y conducta autoritaria, y afirmando que la escala F de Adorno es una medida de actitud autoritaria, elaboró otra escala destinada a predecir la conducta.

Adorno definía por personalidad autoritaria a "... alguien propenso a comportarse como los nazis - de manera agresiva, dominadora y destructiva en relación a otras personas" (55) mientras que Ray propuso que se en

tendiera el autoritarismo como "... el deseo o tendencia a imponer a otros la voluntad de uno" (55) y ésta es la definición formal del constructo -- que pretende medir.

Los resultados del empleo de estas dos escalas han sido contradictorios, lo cual se considera que es debido a la ausencia de una definición clara del concepto autoritarismo, o bien que el autoritarismo se encuentra influenciado por las normas y presiones de un determinado contexto social.

Las diferentes culturas influyen diversamente en los individuos y las características y universalidad de una persona autoritaria son desafiadas por las interpretaciones que se realizan en la sociedad, entendida ésta como una realidad objetiva. Se puede decir que la formación de una visión autoritaria del mundo es influida por la conjunción de características del individuo y ciertas cualidades del orden social en sí mismo.

Un autoritario en los Estados Unidos tendrá una pauta de actitudes distinta a un autoritario en la Unión Soviética, así como un autoritario en México. Lo anterior nos obliga a considerar que los indicadores de autoritarismo en una determinada cultura probablemente no serán los mismos en otra cultura.

No es sorprendente que en la cultura mexicana se encuentren los factores de Dominancia y Sumisión. Sobre la existencia del autoritarismo en México, Díaz-Guerrero (15) indica que en la familia mexicana, el abuso de la autoridad corre a cargo del padre, aunque afectuoso en algunos aspectos, antes que nada es un disciplinario. Y si bien se acepta que un poco de autoridad es siempre necesaria en relación al desarrollo de los hijos, su abuso es desfavorable.

En otro de sus estudios, Díaz-Guerrero dice que el patrón mexica-

no tiende a estar dentro del modelo autoritario y que la mayor parte de los mexicanos piensa que el respeto involucra un deber positivo de obedecer a - la persona respetada, queriéndolo o no.

LIDERAZGO

Si consideramos que la personalidad autoritaria hace alusión a aquel individuo que tiende a ejercer influencia sobre los demás, es necesario incluir en este apartado, una somera revisión sobre el concepto de Liderazgo.

En principio se puede mencionar que Liderazgo es el proceso de influir sobre otros, con el propósito de ejecutar una tarea compartida. (11) En mayor o menor grado, este proceso exige que la persona dirija, coordine o motive a otros individuos para lograr que se realice la tarea. En términos sumamente simplificados, el líder puede usar su posición (autoridad-jerarquía) para forzar la sumisión o puede persuadir y engatusar a los miembros (poder) para que cumplan su mandato. (11)

En tal sentido surgen dos interpretaciones diferentes del "Liderazgo":

- A).- La defendida por aquellos que opinan que "consiste en un conjunto de atributos de una persona";
- B).- Y la que sostienen los que afirman que fundamentalmente, el Liderazgo, es "una relación entre un individuo del grupo y los otros miembros del mismo".

Con relación a la primera encontramos planteamientos y teorías sobre el liderazgo como atributo específico de la personalidad, un rasgo que algunas personas poseen y otras no, o por lo menos que algunas alcanzan en grado elevado y otras tienen apenas.

El ilustre sociólogo alemán Max Weber, identificó a groso modo tres etapas en la historia de la humanidad que plantean otras tantas legitimaciones de esta concepción del Liderazgo. Ellas corresponden al li

derazgo carismático, tradicional y racional-burocrático. (43)

Carismático:

En los orígenes de la sociedad, la base del liderazgo era el -- prestigio personal de determinados individuos.

Ya desde la edad de piedra, cuando se presentaban situaciones - que implicaban el trabajo de varios individuos, se necesitaba alguien que coordinara las actividades. Puede suponerse que este alguien era el más activo, audaz, inteligente y fuerte.

Tradicional:

Con el correr de los años y de los siglos, se abrieron nuevos - panoramas.

Era frecuente y natural, que el líder (de origen carismático) - quisiera heredar el cargo y poder a sus hijos, así como les heredaba los demás bienes.

Pero tal situación creaba la necesidad de apoyar y justificar a quien no tenía fuerza y carisma personal. Así nació el liderazgo tradi-- cional sacralizado: el que todos conocemos encarnado en los reyes, prínci-- pes, faraones, sultanes y emperadores.

Racional-Burocrático:

Sólo a partir de la Revolución Francesa, y mejor dicho durante el siglo XIX, se afirmó un nuevo concepto: el gobierno racional burocráti-- co, representado en los sistemas democráticos.

En el nuevo sistema el papel cuenta más que la persona que lo - ocupa. La ley está por encima de la voluntad de los funcionarios, cual-- quiera que sea el rango de éstos, y la obediencia se tributa a la ley, no al arbitrio del gobernante.

Por otra parte, pero dentro de la misma orientación, encontramos la denominada Teoría del Gran Hombre.

Esta teoría es la más antigua sostenida sobre el liderazgo efectivo y supone que los logros pasados de cualquier organización, se deben a sus grandes ejecutivos, así como que sus logros presentes y futuros dependerán del arraigo, fuerza y cualidades de los actuales ejecutivos. (48)

En este sentido la habilidad para el liderazgo depende de la aptitud o de la combinación específica de aptitudes. Si se parte de un punto de vista radical las personas tienen o no, habilidad para el liderazgo.

Una posición más moderada es aquella que afirma que hay una cierta escala de aptitudes para el liderazgo.

Continuando con esta primera interpretación, debo mencionar que se han realizado muchos estudios para determinar los rasgos físicos, intelectuales y personales de un líder en comparación con su seguidor, encontrándose por ejemplo que los líderes bien aceptados tienden a manifestar mejores adaptaciones en las distintas pruebas de personalidad, que tienden a dar más información, a pedir más información y a interpretar con mayor frecuencia las situaciones. (11)

Una conclusión que recibe bastante apoyo es que los líderes sobrepasan a los no líderes en inteligencia, conocimientos, confiabilidad y responsabilidad; actitud y participación social y status socioeconómico.

No obstante, en general han sido decepcionantes los intentos de descubrir los rasgos específicos de personalidad que distinguen a los líderes de los no líderes. C. Bird, pudo compilar una larga lista de rasgos, sin embargo, fue descorazonador que solo un 5% de los "rasgos" descubiertos fueran comunes en cuatro o más investigaciones. (11)

Teoría Conductista:

Respecto a la segunda interpretación que enuncié sobre liderazgo, nos encontramos que en los años cincuentas, investigadores de la Universidad del Estado de Ohio y otro grupo de la Universidad de Michigan adoptaron un enfoque conductista para estudiar este fenómeno.

Dejaron de hacerse las preguntas sugeridas por la "Teoría del -- Gran Hombre": ¿Qué es un líder? ¿Qué rasgos tienen los líderes? y se preguntaron en cambio: ¿Qué hacen los líderes?

Los argumentos de estos investigadores se orientan hacia la afirmación de que la habilidad para el liderazgo depende de las actitudes de una persona hacia su trabajo y de qué tan bien se ajustan esas actitudes a las expectativas del grupo de seguidores. (28) Dos de los aspectos más importantes en esta teoría, son las actitudes hacia el grupo de trabajo y hacia las tareas que debe realizar el mismo.

El Liderazgo Situacional:

Investigaciones realizadas al término de la Segunda Guerra Mundial sobre la eficacia de los líderes, arrojaron información sobre la presencia de una tercera variable, que unida a las de la conducta de la tarea (interés por la eficiencia y la productividad) y conducta de relación (interés por las personas desde la perspectiva de las relaciones humanas) (43) configuraban una forma más adecuada de explicar el liderazgo.

Dicha variable es la capacidad y actitudes de los seguidores -- (individuos o grupos) misma a la que Hersey y Blanchard denominaron MADUREZ. (43)

Los seguidores son muy importantes en cualquier situación de liderazgo porque con sus reacciones determinan, en realidad, la relación de influencia que el líder tiene sobre ellos.

Estos planteamientos han dado pauta a la aparición de una teoría sobre el tema, misma que califica todas las formas posibles de liderazgo en cuatro estilos:

- | | | |
|--------------|-------------|--|
| - Estilo I | Ordenar: | El líder define el qué, cuando, como y donde. La comunicación es casi unilateral. |
| - Estilo II | Persuadir: | El líder permite la comunicación bilateral. Admite que el seguidor exponga sus puntos de vista y pregunte los "por que" pero no que tome las decisiones. |
| - Estilo III | Participar: | La comunicación es francamente bilateral. El líder y los seguidores, en interacción, toman las |

decisiones.

- Estilo IV Delegar: El líder confía decisiones importantes en manos de los seguidores.

En otras palabras se puede decir que:

Ordenar: Se refiere a dar instrucciones específicas, supervisando de cerca el desarrollo del trabajo, lo cual implica que el seguidor no quiere ni puede realizar la tarea; es decir, no está capacitado ni motivado para tal efecto.

En resumen, el seguidor no puede y no quiere: ordenar.

Persuadir: O sea explicar al seguidor la voluntad y decisión del líder ya tomada, aclarándole las ventajas y/o la facilidad de cumplir con lo que se le pide.

Lo anterior se refiere a los momentos en que el seguidor Empieza a Poder pero no quiere; o a querer pero no puede. Existe ya cierta disposición hacia la tarea aunque muy deficiente. El seguidor puede y quiere en un 33%: persuadir.

Participar: Cuando el jefe comparte sus ideas con el seguidor facilitando el diálogo para llegar a una decisión acordada en conjunto así como a la planeación de estrategias también en conjunto. Aquí el seguidor en cierta medida, aún no satisfactoria, quiere y puede realizar la tarea que le corresponde o que el jefe le asigna. El seguidor puede y quiere en un 66%: participar.

Delegar: Es decir, dejar al seguidor -visto como colaborador, no como súbdito - las decisiones sobre como actuar para lograr los objetivos de la Institución en general y de su puesto de trabajo en particular. En esta situación el seguidor quiere y puede,

se encuentra bien capacitado y motivado.

En resumen el seguidor puede y quiere en un 100%: delegar.

El Liderazgo Situacional ha demostrado que no existe un estilo -
óptimo, que sea siempre útil y que un líder dado pueda adoptar como su es-
tilo. (43)

Los líderes exitosos son quienes cultivan la capacidad de adap--
tar su conducta a las situaciones cambiantes de sus subalternos.

Otra orientación que debemos citar sobre el estudio del Lideraz-
go, es la que se refiere a la atmósfera social prevaleciente en un grupo -
de individuos. Lo que da origen a la aparición de tres variaciones de es-
te fenómeno y que son los llamados Liderazgo Autoritario, Democrático y --
Laissez Faire. (11)

Autoritario:

- a) El líder determina toda política.
- b) Dicta de una en una, las técnicas y los pasos de la activi-
dad, de modo que los pasos futuros que se han de dar serán
siempre en gran medida inciertos.
- c) Por lo general el líder dicta el trabajo por hacer y desig-
na al compañero de cada miembro.
- d) El líder tiende a ser "personal" al alabar y criticar el -
trabajo de cada miembro, pero se mantiene alejado de toda
participación de grupo activo, excepto en las manifestacio-
nes.

Democrático:

- a) Toda política queda a discusión y decisión del grupo, ani-
mado y apoyado por el líder.

- b) Se gana perspectiva de actividad durante el período de -- discusión. Se esbozan los pasos generales hacia la meta de grupo y cuando se necesita consejo técnico, el líder sugiere dos o más procedimientos alternativos de donde -- elegir.
- c) Los miembros pueden trabajar con quién lo deseen, y se deja al grupo dividir las tareas.
- d) Se elogian o critican, el líder es "objetivo" o "justo", y trata de ser un miembro regular del grupo en su espíritu, sin realizar demasiado trabajo.

Laissez Faire:

- a) Existe libertad completa para las decisiones del grupo ó de los miembros, con una mínima participación del líder.
- b) El líder proporciona varios materiales para la ejecución de las tareas, apoyando con información adicional siempre y cuando se la requieran. Fuera de esto no participa en las discusiones.
- c) El líder no participa en la elección de los grupos de trabajo y en la asignación específica de tareas.
- d) El líder realiza comentarios espontáneos poco frecuentes sobre las actividades de los miembros, a menos que se le pidan, sin intentar valorar o regular el curso de los --- acontecimientos.

C A P I T U L O I I

SEMBLANZA GENERAL DE LA ORGANIZACION OBJETO DE ESTUDIO

Antecedentes Históricos.

La Armada de México dentro del contexto de las Organizaciones.

Marco Legal y Estructura Orgánica.

Principales Actividades.

II.1.- ANTECEDENTES HISTORICOS.

El nombre de ARMADA, con que se conoce a todas las Marinas Militares del mundo, viene de la necesidad que tuvieron los países poseedores y promotores de un comercio marítimo, de instalar armas a bordo de las embarcaciones mercantes, y de dotarlas de hombres combatientes para protegerlas contra los asaltos de piratas y corsarios. (50)

Los orígenes de la Armada de México se remontan a la época de la Independencia, cuando por captura, los ejércitos insurgentes lograron poner al servicio de su causa diversas embarcaciones que combatieron contra la flota española. El primer apresamiento de buques españoles hecho por las fuerzas rebeldes se llevó a cabo el 28 de noviembre de 1810, cuando -- los ejércitos al mando de José María Mercado tomaron el Puerto de San Blas, plaza que se rindió a los insurgentes sin que se disparara un solo tiro, y en donde se obtuvo un botín considerable en víveres, armas, dos bergantines, una goleta y dos lanchas cañoneras. (50)

La necesidad de un adecuado uso de la marina para la causa liberadora, fue puesta de manifiesto dentro del Congreso de Apatzingán, cuando el ex-oficial de la marina española Alvarez de Toledo planteó a Don José -- María Morelos y Pavón el traslado de la sede del congreso a un punto cercano a las costas orientales, a fin de mantener constante contacto con los buques al servicio de la insurgencia, bien fuera en la lucha armada o en el -- comercio del México Independiente. El punto elegido fué la ciudad de Tehuacán, a donde no llegó el congreso por la derrota que los ejércitos de Morelos sufrieron en Texmalaca. Antes de esta derrota y dada la urgencia de la causa de la independencia, Morelos había comisionado a Don José Manuel --- Herrera, Ministro Plenipotenciario en Washington, con instrucciones muy es-

peciales de gestionar la adquisición de buques para reforzar la marina insurgente.

Durante el año 1814, los insurgentes lograron apoderarse de algunas goletas españolas, las que sumadas a otros buques comprados en los Estados Unidos, formaban una pequeña escuadra. Esta fuerza naval, que puede -- considerarse como la primera netamente mexicana, constituyó el origen e iniciación de la Armada de México, misma que durante el primer gobierno independiente se denominó Marina de Guerra de México y, posteriormente durante el régimen iturbidista, Marina Imperial. (50) Con estas embarcaciones se sostuvo el primer combate naval en que se enarboló la bandera nacional, -- entonces: blanco, azul y rojo, y que tuvo lugar frente a Coatzacoalcos, -- Ver., en septiembre de 1816 con la participación de la goleta mexicana "La Patriota" y la de igual clase española "La Numantina".

Al consumarse la Independencia, la Marina de Guerra Mexicana comienza a ser organizada. Por decreto del 8 de noviembre de 1821 se establecen cuatro ministerios para atender los asuntos de gobierno entre éstos el de Guerra y Marina.

Figura como primer barco que izó oficialmente la bandera mexicana ya en sus actuales colores, la goleta "Iguala", comprada en 1822 por el primer gobierno independiente de México. (49)

La presencia de fuerzas hispanas en San Juan de Ulúa hicieron -- palpable la pobreza de nuestra Marina de Guerra, por lo que el gobierno se vió en la necesidad urgente de adquirir en los Estados Unidos algunas lanchas cañoneras y se gestionó en Londres, Inglaterra, la compra de las fragatas "Libertad" y "Victoria" y del bergantín "Bravo", naves con las que -- Pedro Sáenz de Baranda logró consolidar la Independencia de México al expulsar a los españoles de San Juan de Ulúa en 1825.

Durante los primeros años de Independencia Nacional, la Marina de Guerra Mexicana sostuvo constantes encuentros con la flota española a fin de lograr para el país la libertad de comercio, que los buques hispanos trataban de obstruccionar, destacando, por su heroísmo, el encuentro que el bergantín "Guerrero" sostuvo contra la fragata española "La Lealtad", quien le superaba al doble en armamento. (49)

En el año de 1824 nuestro gobierno ordenó en Europa la construcción de los buques "Guadalupe" y "Moctezuma" de 1,164 ton. cada uno, embarcaciones que se hicieron con casco de acero y que se constituyeron en innovación en la construcción naval, puesto que éstos fueron los primeros de tal tipo en el mundo. El desarrollo de nuestra marina pronto hizo que el gobierno mexicano ordenara nuevas construcciones, en 1891 se encomendó a los astilleros de la "Forgues et Chantier de La Méditerranée" del Havre, Francia, la construcción de la corbeta "Zaragoza" que poco tiempo después hizo viaje de circunnavegación mundial, saliendo del Puerto de Veracruz el año 1894 para concluirlo en el mismo puerto el año 1896.

Durante la invasión norteamericana en abril de 1914 los cañoneros "Bravo" y "Veracruz" y la corbeta "Zaragoza" tomaron parte en la acción naval del día 21 en tanto que con esa misma fecha salió de Progreso, Yuc., el transporte "Progreso" conduciendo tropas a Veracruz, sitio al que llegó el día 23 cuando ya había concluido el combate por lo que desembarcó sus contingentes en Alvarado.

Con el triunfo de la revolución carrancista en 1905, y al tomar posesión de las fuerzas navales del país, el Primer Jefe del Ejército Constitucionalista Don Venustiano Carranza, la Marina de Guerra pasó a denominarse Armada Nacional, creándose la fuerza de Infantería de Marina, misma que se inició con un destacamento a bordo del cañonero transporte "Guerrero".

II.2.- LA ARMADA DE MEXICO DENTRO DEL CONTEXTO DE LAS ORGANIZACIONES.

Considero pertinente señalar algunos aspectos teóricos respecto de las organizaciones, previo a la descripción de la Institución objeto de estudio, para ubicarla dentro de ese contexto.

Sobre el particular, comenzaré por mencionar una definición operativa de Organización, entendiéndola pues como "La coordinación racional de las actividades de un cierto número de personas, que intentan conseguir una finalidad y objetivo común y explícito, mediante la división de las funciones y del trabajo y a través de una jerarquización de la autoridad y de la responsabilidad". (48)

Un punto importante en esta definición es que el objetivo de la coordinación es la actividad no las personas, puesto que una misma persona puede pertenecer a muchas organizaciones diferentes. En tal sentido y dado que una organización es, fundamentalmente una estructura constituida por roles y un esquema explícito de su coordinación existe independientemente de cualquier persona, puede sobrevivir a pesar de un cambio total de las personas que la integran.

A este tipo de organización, desde el punto de vista de la Sociología, se le conoce como Organización formal. Diferenciándose de otros dos tipos: La Organización Social y la Organización Informal.

Las organizaciones sociales son estructuras de coordinación que surgen espontánea o implícitamente de las interacciones de las personas, sin implicar una coordinación racional para la consecución de objetivos comunes explícitos.

El término organización informal se refiere a ciertas estructuras de coordinación que surgen entre los miembros de una organización formal y que no han sido explicitadas.

Debido a que las organizaciones formales son complejos objetos sociales que tienen características diversas, cualquiera de las cuales -- puede ser utilizada para agruparlas en una u otra forma, se han planteado muchas formas diferentes de clasificación. Pero atendiendo al criterio del beneficio que aportan sus operaciones, se pueden clasificar en cuatro categorías: (41)

- A) Asociaciones de beneficios mutuos, en las cuales los miembros son los principales beneficiarios; por ejemplo partidos políticos, sindicatos, clubes, asociaciones profesionales.
- B) Empresas comerciales, en las cuales los propietarios son los principales beneficiarios; por ejemplo firmas industriales, empresas de ventas, almacenes, compañías de seguros.
- C) Organizaciones de servicio, en las cuales el grupo de clientes son los beneficiarios principales; por ejemplo agencias de trabajo social, hospitales, escuelas.
- D) Organizaciones nacionales en las cuales el público en general es el principal beneficiario; por ejemplo los departamentos de policía y bomberos, Instituciones de investigación de enfermedades como el cancer, las fuerzas armadas.

Atendiendo a esta clasificación, la Organización que es objeto de nuestro estudio se ubicaría en el inciso D) como una Institución Nacional de carácter permanente "cuya misión es emplear el poder naval de la Federación, para garantizar la seguridad interior y efectuar la defensa exterior del país"

El problema fundamental a que se enfrentan este tipo de organizaciones es el del "control democrático externo", es decir que el público ó los beneficiarios deben contar con los medios necesarios para orientar y controlar sus fines.

En el caso de la Armada de México, por su integración al aparato de gobierno, ese problema no es tan notorio, ya que como sabemos en -- nuestro país existe una centralización del poder y la toma de decisiones, que no requiere de la participación activa de la población para determinar las acciones u objetivos de las fuerzas armadas en general.

De tal manera que ese "control democrático externo" pasa a segundo término y surge como preocupación principal la eficiencia de la estructura interna de la organización.

De ahí que el reto sea mantener mecanismos burocráticos eficientes que implementen, en forma efectiva, los objetivos de la comunidad, que en forma ideal o teórica, son decididos mediante métodos democráticos.

Max Weber (*) llama burocracia al sistema de administración o -- de organización que tiende a la racionalidad integral.

(*) define a la organización burocrática mediante cierto número de rasgos característicos. (56) En lo esencial: 1o.- El principio de las competencias de la autoridad, generalmente ordenado por reglas fijas, - que determinan las atribuciones de los funcionarios con las "funciones oficiales de las Instituciones" y que proveen medios de coerción; 2o.- El principio de la Autoridad Jerarquizada; 3o.- La importancia de los documentos escritos en las comunicaciones intraburocráticos. "La gestión de la organización moderna descansa en documentos (legajos o archivos) que se conservan en su forma original". 4o.- La importancia de una formación profesional rigurosa y experiencia de carrera en sus funcionarios; 5o.- La consagración de los funcionarios en todo su tiempo a la administración; 6o.- Se suponen conocimientos técnicos; aprendizaje jurídico, técnicas de gestión, etc. en todos los miembros para tener acceso a la función y su ejercicio.

Un punto importante a destacar en este inciso, adicionalmente a la descripción de los tipos de organización, es el relativo a la especificación de las instituciones mexicanas como integrantes de los llamados -- Sectores Público y Privado.

Suelen proponerse tres criterios distintivos dentro de la ciencia del Derecho para distinguir y diferenciar una función propia del derecho público de otra del privado. (40)

- a) La Naturaleza del Organismo. (A)
- b) El Fín Buscado. (B)
- c) La Fuente Inmediata. (C)

Considero que cada criterio tiene objeciones, y ninguno basta -- para delimitar por sí solo el acto administrativo público y el privado, -- sobre todo en la moderna sociedad, en que las fronteras se vuelven más -- confusas y cambiantes, en razón de la necesidad que impone el que se destaque más la función social de la mayoría de las Instituciones.

(A) Según este planteamiento, una función social debe considerarse de orden público, cuando interviene en ella una autoridad soberana, precisamente con ese carácter. Función privada será, por el contrario, aquella en que no existe intervención directa de una autoridad soberana, -- o bien, que tal intervención no se realiza precisamente bajo ese carácter.

(B) Derecho público es el que mira al bien de la República, -- privado, en cambio, es el que solo atiende a la utilidad particular. La -- administración será pues pública o privada, según que se dé con el fin de lograr directamente un beneficio particular, o bien que se refiera inmediatamente a un bien social.

(C) Este último criterio mira el medio jurídico del que emana el acto administrativo. Cuando éste deriva inmediatamente de la ley, sin -- necesidad de ninguna aceptación o convenio, sino que aquella se impone unilateramente por la autoridad a sus súbditos, es evidente que se trata de un acto de Administración Pública. Cuando, por el contrario, la fuente inmediata de la obligatoriedad de realizar un acto dentro de un organismo social, es el hecho de haber celebrado, expresa ó tácitamente, un convenio, contrato, convención, etc., el acto será de orden privado, aunque la fuerza de exigibilidad coactiva de éste contrato ó convenio esté garantizada y se funde en una ley, ya sea positiva, o por lo menos de derecho natural.

Sin embargo, debemos reconocer que en nuestro país se les ha dado la denominación de empresas e instituciones del sector público a : Secretarías de Estado; Dependencias del Ejecutivo Federal y los Gobiernos Estatales y Municipales; Organismos Desconcentrados; Organismos Descentralizados; De Participación Estatal (Mayoritaria y Minoritaria)Fideicomisos; Sociedades Nacionales de Crédito y otras. Mismas que se orientan al beneficio de la población y cuyas actividades se rigen con base en políticas y lineamientos establecidos por el Presidente de la República (ya sea directamente o a través de las instancias competentes) y con fundamentos emanados principalmente de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.(23)

Por otra parte las empresas de la iniciativa privada cuya orientación y beneficios tienen ese carácter de individualidad, se han clasificado a grandes rasgos en: Empresas de Producción;(A) Empresas de Servicios (B) y Empresas Comerciales. (C) Aún cuando es difícil ubicar bajo estos rubros determinado y específico tipo de Organizaciones.

Atendiendo el enfoque del presente estudio y en lo que respecta a este apartado señalaré que la ARMADA DE MEXICO, se identifica como una Organización Nacional de cuyos servicios es beneficiario el pueblo en general y que forma parte del Sector Público, donde juega un papel de singular importancia la eficiencia de los mecanismos burocráticos implantados, así como las particularidades de los Recursos Humanos que la integran.

(A) Se denomina empresa de producción o transformación a la que recibe materias primas y las transforma en producto terminado.

(B) Esta es el tipo de organización que se dedica a la venta de intangibles o a la prestación de servicios.

(C) Este tipo de empresas cumple la función de exposición y distribución del producto, siendo un intermediario entre el fabricante y el consumidor.

II.3.- MARCO LEGAL Y ESTRUCTURA ORGANICA.

MARCO LEGAL

El Marco Legal de la Armada de México, como Institución Militar Nacional de carácter permanente, está integrado, entre otros, por los -- siguientes ordenamientos:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.
- Ley Orgánica de la Armada.
- Ley de Disciplina de la Armada de México.
- Reglamento para Prevenir y Controlar la Contaminación del Mar, por Vertimientos de Desechos y otras Materias.
- Reglamento de Zonas Navales y Estaciones de Aprovisionamiento.

Existiendo también algunos otros Reglamentos y Acuerdos Presidenciales que forman parte del marco legal de la Armada, los cuales son muy - específicos y que no son lo suficientemente significativos para citarlos.

ESTRUCTURA ORGANICA

La Administración Pública en diferentes épocas ha sido estructurada para mantener la capacidad del Estado en la solución de problemas nacionales, así como para impulsar a los sectores prioritarios en el desarrollo del país.

De esta forma, el 31 de diciembre de 1939 se crea un Departamento Autónomo de la Marina Nacional con el encargo de dirigir los asuntos nacionales del mar que hasta esa fecha permanecían dispersos, contando con - las siguientes finalidades: (49)

- Evitar que los asuntos marítimos continuaran en un plano de inferioridad.

- Coordinar los diversos elementos y servicios con que contaba.
- Establecer una política militar marítima, tanto mercantil como de pesca.
- Iniciar la industria de la construcción naval.
- Crear instituciones de crédito marítimas destinadas a favorecer la pesca y la industria así como la construcción naval.

Cabe señalar que la función genérica a desempeñar por este Organismo fué y a la fecha se mantiene, la de defender militarmente los mares, islas nacionales y faja costera del Estado Mexicano.

La reforma a la Ley de Secretarías y Departamentos de Estado del 3 de diciembre de 1940, estableció que el Departamento Autónomo de la Marina Nacional se elevara a la categoría de Secretaría de Estado, sin modificación alguna de las atribuciones que tenía siendo Departamento. (49)

A esta Secretaría, en la medida en que fué cumpliendo su misión, - le fueron segregadas partes de su organización y reubicadas en otras Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal, para que finalmente en el artículo 30 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal de fecha 22 de diciembre de 1976, se le asignara la atribución de ----- "ORGANIZAR Y DESARROLLAR EL PODER NAVAL DE LA FEDERACION, PARA GARANTIZAR LA SEGURIDAD INTERIOR Y EFECTUAR LA DEFENSA EXTERIOR DEL ESTADO MEXICANO".

Dicha atribución se encuentra contemplada en cuatro grandes áreas de acción: (49)

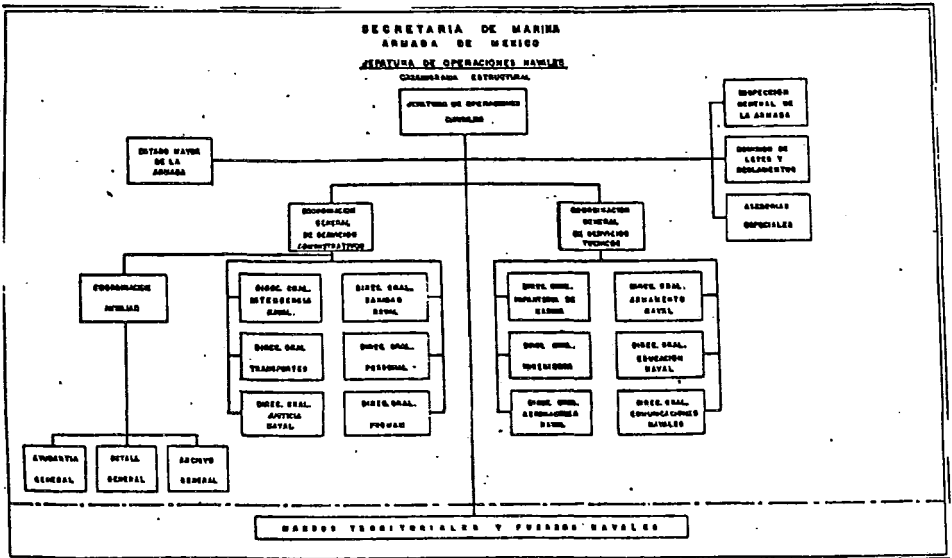
- Protección y ejercicio de la soberanía en los mares y costas nacionales.
- Protección y preservación de los recursos marítimos del país.
- Investigación y exploración de dichos recursos.
- La construcción y mantenimiento de las unidades de la Armada.

A las que se agrega, en forma colateral, el apoyo a la industria naval del país. Dicho de otra manera, estas áreas de acción son: Operativa, Logística, de Investigación y de Apoyo.

En este sentido debemos mencionar que a la Armada de México le corresponde fundamentalmente, desarrollar los aspectos operativos de la Secretaría de Marina en la faja costera, mar territorial y zona económica exclusiva, siendo la superficie marítima una y media vez más grande que la extensión territorial de la República.

Su estructura está conformada por un mando central que radica en la Ciudad de México. Lo ejerce el Jefe de Operaciones Navales, de acuerdo con las directivas del Almirante Secretario de Marina, quien es el responsable de la Administración de la Armada de México. En el ámbito desconcentrado cuenta con los Mandos Territoriales y Fuerzas Navales a través de las cuales se ejerce el mando operativo y administrativo de la misma.

Para el cumplimiento de las tareas que tiene asignadas, cuenta con las siguientes unidades administrativas y estructura orgánica:



II.4.- PRINCIPALES ACTIVIDADES.

La Legislación que rige a la Armada de México establece que las Fuerzas Navales han de actuar en el mismo sentido que el Ejército ó sea - como Institución destinada prioritariamente al control interno. (10)

No obstante, en la práctica, el funcionamiento de la corporación naval casi no registra intervenciones para mantener el orden interno ya -- que sus actividades se han concentrado en:

- La vigilancia y protección de costas, zona económica e islas nacionales.
- Vigilancia y protección de instalaciones estratégicas (plantas eléctricas, refinerías, presas, centros de producción, plataformas petroleras);
- Ayuda a la población civil en caso de desastres;
- Ayuda a embarcaciones con emergencias en alta mar;
- Construcción y reparación de buques;
- En la investigación oceanográfica;
- Y en la prevención y combate de contaminación de los mares.

Adicionalmente ha participado en campañas:

- Contra el narcotráfico en el ámbito marítimo;
- De Alfabetización y Médicas;
- De auxilio vial a turistas en las carreteras costeras nacionales;
- De Salvavidas en las playas nacionales en periodos de vacaciones.

Asimismo sus elementos han tomado parte en el combate contra incendios en el ámbito marítimo (buques, plataformas y pozos petroleros), y en las zonas portuarias (áreas de maniobra, muelles, bodegas, edificios -- administrativos, etc.); y han colaborado con los gobiernos estatales en la reconstrucción de caminos costeros, puentes y edificios públicos.

C A P I T U L O I I I

IMPLEMENTACION DE LA INVESTIGACION

Planteamiento del Problema.

Elección y Características de la Muestra.

Instrumentos de Análisis.

Resultados.

III.- 1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En general se puede afirmar que la familia, la escuela y el -- ambiente socio-cultural juegan un papel decisivo en el moldeamiento de -- una personalidad autoritaria y que ésta, a su vez impacta a los indivi--- duos, los grupos y las instituciones.

Con base en lo anterior y tomando en cuenta que:

- las instituciones militares cumplen en la sociedad un papel muy importante por cuanto al mantenimiento del orden y la - defensa de los intereses de sus miembros;
- los integrantes de este tipo de organizaciones deben ser ca paces y estar dispuestos a aceptar la disciplina y obediencia en asuntos grandes y pequeños, más, sin embargo, al mis mo tiempo deben cultivar la capacidad de mando;
- al variar la sociedad y los grupos que la integran, varía - también el tipo de presión por medio de la cual se ejerce la autoridad;
- algunos autores, como Díaz Guerrero. (15) plantean que la generalidad de los mexicanos provienen de familias o de ambien tes sumamente autoritarios;
- no existe un instrumento que identifique la tendencia a estable cer relaciones de autoritarismo por parte de los militares. Se hace necesaria la construcción de escalas particulares especf- icas de la situación y del grupo humano que se desea observar.

En la presente investigación se propone como objetivo, medir la tendencia hacia el Autoritarismo en los Militares Navales Mexicanos a través de la construcción y aplicación de un cuestionario preparado exprofeso.

Se considera como un Estudio de Campo: tomando en cuenta que realizó en el ambiente natural donde ocurrieron las conductas que se pretendían evaluar; y de tipo Exploratorio, porque se espera generar algunas hipótesis para investigaciones posteriores, además de que la bibliografía e investigaciones sobre las particularidades de las Instituciones Militares Mexicanas y sus miembros son escasas.

III.2.- ELECCION Y CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA.

La "Muestra" es definida como una parte de la población o universo que posee, teóricamente, las mismas características de ésta.

El sector de la población objeto de estudio fué elegida con base en un muestreo intencional, por áreas y quedó integrada por 30 elementos, tratando de abarcar toda la escala jerárquica ó de grados militares que existen en la Armada de México. Pudiera parecer que es muy reducida, (*) pero -- considerando el objeto de la investigación y las limitantes de índole normativo y de acceso al personal militar que se presentaron durante la misma, es timo que cumple con los requerimientos necesarios para su empleo.

Los sujetos se eligieron al azar, sin tomar en cuenta el puesto que desempeñaban, sino unicamente su grado jerárquico.

A continuación se especifican sus principales características:

GRADO	EDAD	ESCOLARIDAD	ANTIGUEDAD EN LA INSTITUCION
1.- Almirante	58 años	Doctorado	42 años
2.- Vicealmirante	54 años	Doctorado	38 años
3.- Contraalmirante	50 años	Doctorado	34 años
4.- Cap. de Navío	47 años	Maestrfa	32 años
5.- Cap. de Navío	45 años	Maestrfa	30 años
6.- Cap. de Navío	43 años	Maestrfa	26 años
7.- Cap. de Fragata	45 años	Maestrfa	29 años
8.- Cap. de Fragata	36 años	Maestrfa	20 años
9.- Cap. de Corbeta	36 años	Licenciatura	17 años

(*) "... el investigador debe tener en cuenta el tiempo y los recursos de - que dispone. Quizá en la mayoría de las circunstancias ésto sea el factor determinante para decidir el tamaño de muestra que usaremos en nuestra investigación." (37)

GRADO	EDAD	ESCOLARIDAD	ANTIGUEDAD EN LA INSTITUCION
10.- Cap. de Corbeta	37 años	Maestrfa	20 años
11.- Tte. de Navfo	54 años	Licenciatura	37 años
12.- Tte. de Navfo	34 años	Licenciatura	17 años
13.- Tte. de Fragata	37 años	Licenciatura	19 años
14.- Tte. de Corbeta	39 años	Técnico	18 años
15.- Tte. de Corbeta	37 años	Técnico	7 años
16.- 1er. Maestre	29 años	Vocacional	10 años
17.- 1er. Maestre	28 años	Técnico	10 años
18.- 2do. Maestre	41 años	Licenciatura	3 años
19.- 3er. Maestre	28 años	Técnico	5 años
20.- 3er. Maestre	26 años	Preparatoria	7 años
21.- Cabo	28 años	Secundaria	7 años
22.- Cabo	24 años	Preparatoria	5 años
23.- Cabo	22 años	Secundaria	4 años
24.- Cabo	24 años	Preparatoria	4 años
25.- Cabo	25 años	Preparatoria	5 años
26.- Cabo	26 años	Secundaria	4 años
27.- Marinero	22 años	Preparatoria	3 años
28.- Marinero	22 años	Preparatoria	4 años
29.- Marinero	24 años	Preparatoria	3 años
30.- Marinero	23 años	Preparatoria	3 años

III.3.- INSTRUMENTOS DE ANALISIS Y RESULTADOS.

En la medida en que la conducta humana está conformada de acciones, juicios, palabras, intereses, habilidades, costumbres, hábitos, valores personales y culturales, etc., existe la posibilidad de su observación y medición. (52) La necesidad de obtener cuantitativamente los atributos de un segmento de conducta, nos orilla a emplear una serie de procedimientos u operaciones que intentan observar y medir ese aspecto particular del comportamiento de ciertos sujetos, que se desenvuelven, ya sea, en su ambiente social-familiar, o bajo las características de determinada organización.

Quiero subrayar que, de acuerdo a lo comentado en el Marco Teórico, (inciso 1.5.-) las escalas que se han preparado para medir autoritarismo (Adorno 1950 y Ray 1976), han recibido muchas críticas, principalmente por lo que respecta a: a) la limitación de su contenido: Adorno se refiere principalmente a un autoritarismo Fascista; b) a la forma en que se presentan los reactivos: el sujeto no necesita involucrarse con la situación, ya que al responder solamente expresa su opinión hacia problemas que puede -- considerar externos a él; c) y por último a que los indicadores de autoritarismo no son los mismos en todas las culturas, de ahí que no se pueda -- generalizar su empleo.

CONSTRUCCION DEL CUESTIONARIO CURR - GT.

Tomando en cuenta los antecedentes señalados en el párrafo anterior y con la finalidad de poseer un instrumento sencillo, de fácil --- aplicación y evaluación, que me permitiera alcanzar el objetivo del presente trabajo, diseñé y apliqué un cuestionario orientado a obtener in-

formación sobre la tendencia de los militares navales mexicanos hacia el autoritarismo.

En este apartado describiré las fases que se siguieron, y los elementos considerados en la elaboración del cuestionario propuesto, mismo al que le asigné las siglas CURR-GT (en atención a la autora) y cuyos resultados se muestran en las páginas 119 y 120.

El trabajo que se realizó para la construcción, se puede dividir en tres etapas:

- 1.- Diseño de reactivos.
- 2.- Someter a juicio de veinte Psicólogos los reactivos construidos.
- 3.- Aplicación de la prueba, a manera de piloteo, en una muestra de 16 Militares Navales.

1.- Diseño de Reactivos.

Se reunió información sobre: tendencia de actuación; Liderazgo; Dominancia; Sumisión y aquella que me permitiera integrar una serie de frases con cuyo contenido se obtuviera la información deseada, de tal manera, que se construyeron 45 reactivos, mismos que se muestran en el anexo "B" y a los cuales se les clasificó previamente, según mi punto de vista, en afirmaciones de un sujeto Autoritario, o Sumiso ó Mediador (Demócrata), según fuera el caso.

2.- Someter a juicio de veinte psicólogos los reactivos construidos.

Se solicitó el auxilio de profesores de la Facultad de Psicología en sus distintas áreas, para que evaluaran el contenido de los reactivos preparados y señalarán su clasificación como frases que indicaban autoritarismo, sumisión o democracia.

Las instrucciones que se les dieron por escrito fueron las siguientes:

"Se pretende estructurar un cuestionario que arroje información -

sobre la tendencia hacia el Autoritarismo en los militares navales mexicanos. En este sentido solicitamos de usted su colaboración para que clasifique cada una de las frases enlistadas a continuación, considerando que el contenido de la misma identifique alguna (s) característica (s) de un individuo: a) Autoritario; b) Sumiso; c) Mediador (Demócrata)".

De conformidad con la opinión emitida por los veinte psicólogos, elegí treinta de las frases que en mayor medida se relacionaban con mi -- clasificación inicial y buscando un equilibrio determiné diez para cada -- una de las variables consideradas. Ver anexo "C".

3.- Aplicación de la prueba, a manera de piloteo, a una muestra de 16 militares navales.

Con la intención de verificar el contenido de las frases elegidas preparé dos versiones del cuestionario, una considerando las tres variables y otra tomando en cuenta únicamente las variables de Autoritarismo y Sumisión.

Dos semanas posteriores a la fecha de la primera aplicación, se -- efectuó la segunda, con la versión integrada por 30 reactivos que incluía -- las tres variables.

Aún cuando fué notorio que todos los sujetos contestaron en buena medida algunos reactivos de "Democracia", mantuvieron sus respuestas sobre -- los aspectos de Autoritarismo y Sumisión.

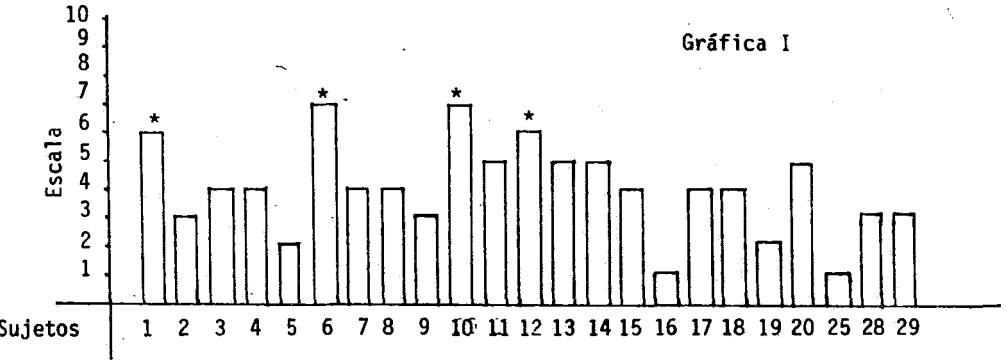
Tomando en cuenta los resultados y experiencias de este piloteo, determiné que la versión más adecuada para emplearla en mi muestra definitiva, era la de los 20 reactivos, puesto que el concepto objeto de estudio (autoritarismo) se puede relacionar en forma directa con la variable Sumisión y el número total de respuestas para cada uno de los constructos, se puede confrontar y obtener una diferencia neta a favor de uno u otro aspecto.

RESULTADOS DEL CUESTIONARIO CURR-GT.

Del total de sujetos que integraron mi muestra de estudio, el 76.7% (23 sujetos) eligieron los reactivos de autoritarismo en mayor número que los de sumisión (ver cuadro N°1).

Es de anotar que 17 de ellos se ubican dentro del grupo de grados jerárquicos que identifican a los oficiales, cuya escolaridad mínima es de Licenciatura y su antigüedad dentro de la Institución es en promedio de 24 años.

Las calificaciones más altas* corresponden a los sujetos -- números 1, 6, 10 y 12 quienes tienen los grados de Almirante, Capitán de Navío, Capitán de Corbeta y Teniente de Navío respectivamente.



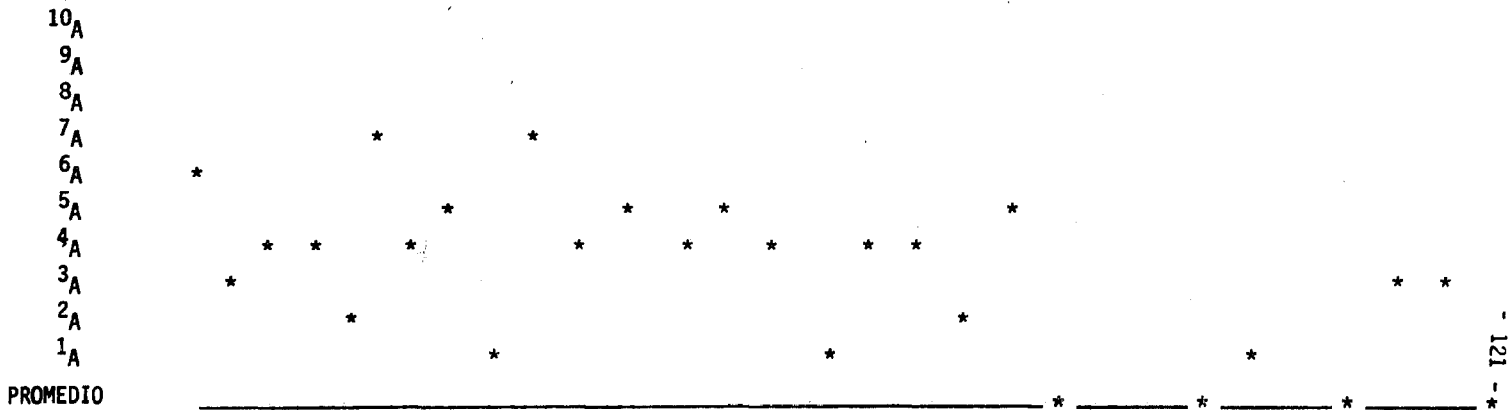
Como puede apreciarse en la gráfica I, la frecuencia de los resultados fué la siguiente:

Escala de Calificación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
N°de sujetos que obtuvieron cada calificación	2	2	4	7	4	2	2	0	0	0	suman 23

ESCALA

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

Area de respuestas que reflejan Autoritarismo



- 121 -

Area de respuestas que reflejan Sumisión

1S
2S
3S
4S
5S
6S
7S
8S
9S
10S

* *

*

Aún cuando los resultados señalados anteriormente indican que el cuestionario permite obtener información sobre el Autoritarismo en los -- Militares Navales Mexicanos, se debe reconocer que el mismo tiene limitaciones, las cuales se podrían ir subsanando de realizarse ciertas modificaciones tendientes a incrementar su validez y confiabilidad.

Dichas modificaciones se refieren primordialmente al rediseño de algunos de los reactivos, cuyo contenido no se comprendió por los sujetos examinados. Tal es el caso de los números 1, 4, 8 y 20.

- 1.- "Me gusta que mis amigos me ayuden cuando estoy en problemas"
- 4.- "Me siento deprimido por mi ineptitud ante variadas situaciones"
- 8.- "Me gusta hacer preguntas que nadie pueda contestar"
- 20.- "Me gusta decir lo que pienso, cuando estoy al frente de una conversación"

Los reactivos números 1 y 4 se diseñaron para obtener rasgos de -- sumisión, pero fueron elegidos con mayor frecuencia por los sujetos que resultaron autoritarios. El reactivo número 8 no fué tomado en cuenta por ninguno de los sujetos integrantes de la muestra. El reactivo número 20, diseñado para medir autoritarismo y que debido quizás a cierta ambigüedad, fué -- elegido por 26 de los 30 sujetos de la muestra, de ahí que se considere no representativo.

Por otra parte, sería conveniente manejar el cuestionario en forma de "escala" con opciones que vayan de "muy de acuerdo" a "muy en desacuerdo", y no como pregunta cerrada, puesto que tal estructura origina una evaluación más rígida, y que los sujetos decidan omitir su posición respecto de los --- reactivos.

Ahora bien, estimo que de realizarse las modificaciones ya señaladas, el cuestionario propuesto sería más accesible, válido y confiable.

En el anexo "F" se encuentra una versión revisada y modificada que podría emplearse en estudios posteriores.

Utilización de dos Pruebas Psicológicas adicionales.

Con la finalidad de corroborar la información obtenida a través del cuestionario propuesto, consideré conveniente el empleo adicional de dos instrumentos de medición psicológica ya reconocidos.

De tal forma que se aplicaron a la muestra objeto de estudio las pruebas denominadas: TEST DE DOMINIO-SOMETIMIENTO de Gordon W. Allport y Floyd H. Allport y el TEST GRADOS-SANCHEZ FRASES INCOMPLETAS DE Jaime A. Grados y Elda Sánchez F.

El primero tiene como finalidad descubrir la tendencia de una persona a dominar a sus semejantes o a ser dominada por ellos, en diversas situaciones con las que debe enfrentarse en la vida diaria. (63)

Se presenta al sujeto la descripción verbal de una cantidad considerable de situaciones y se le pide que en cada caso elija, entre un grupo de respuestas estandarizadas, aquella que mejor refleje su comportamiento habitual en esa situación precisa. No todas las respuestas revelarán invariablemente dominio o sometimiento, pues la mayoría de las personas presentan ambos tipos de comportamiento en diferentes momentos y circunstancias.

El cuestionario incluye una cantidad de situaciones suficientes como para descubrir cuál de estos tipos de reacción es característico del sujeto examinado.

El puntaje final indica cuál de las dos reacciones es la que predomina en él.

Esta escala se puede utilizar de manera colectiva o individual, por lo común son suficientes 20 minutos, y hay que hacer notar especialmente al examinado la necesidad de una colaboración sincera y sin reservas.

El riesgo de obtener respuestas subjetivas, dada la naturaleza del test, puede reducirse si se instruye al sujeto de manera que responda, no según una impresión general de "lo que harfa" al enfrentar tales situaciones, sino después de haber ponderado y recordado bien lo que realmente "ha hecho" en circunstancias parecidas en el pasado.

La experiencia de los autores del test, indica que en la evaluación del mismo se debe corregir una idea errónea; la de que es más deseable el dominio que el sometimiento. "Si nos fijamos en algunos de nuestros conocidos hallaremos que a menudo el sumiso no sólo es socialmente agradable sino que, a la larga, logra en sus relaciones tanto éxito como el dominante". (63)

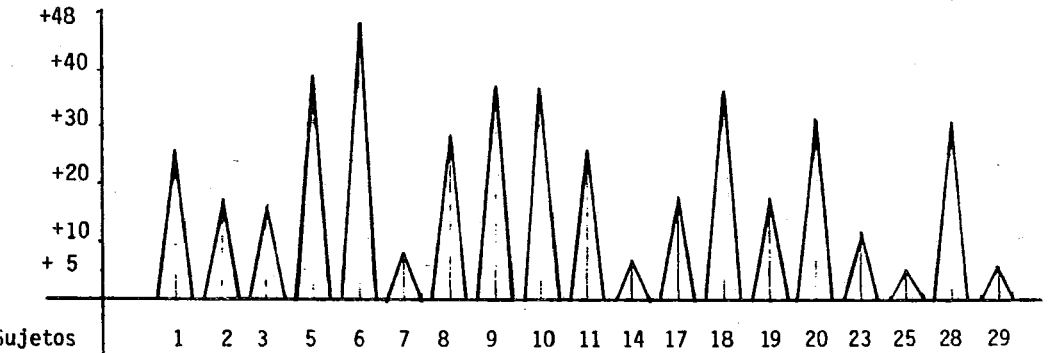
Los resultados se muestran a continuación:

RESULTADOS DEL TEST ASCENDANCE-SUBMISSION
DE GORDON W. ALLPORT.

Del total de sujetos que integraron la muestra de estudio, y de conformidad con la forma de evaluación del test, el 63.3% (19 sujetos) resultaron con tendencia hacia la dominancia.

Trece de los sujetos corresponden al grupo de oficiales, lo cual indica un resultado similar al obtenido por medio del cuestionario CURR-GT propuesto.

Gráfica II



Las calificaciones fluctuaron, de la mínima + 5 a la máxima + 48. Los sujetos que mayor puntuación lograron sobre dominancia fueron los números 5, 6, 9, 10 y 18 mismos que cuentan con los grados jerárquicos de - Capitán de Navío, (5 y 6) Capitán de Corbeta, (9 y 10) y Segundo Maestre -- respectivamente.

CUADRO N°2

RESULTADOS DEL TEST ASCENDANCE-SUBMISSION DE GORDON W. ALLPORT.

		S U B J E T O S																													
REACTIVO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1		-4	-4	-4	+2	0	-4	-4	0	0	0	-4	0	0	0	0	+2	-4	0	0	0	0	0	0	0	+2	0	0	0	0	0
2a		-1	-1	-1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	-1	-1	+1	-1	-1	-1	-1	+1	-1	+1	+1	-1	-1	-1	-1	+1	+1	-1	-1	-1	
2b		+2	-1	+2	-1	+2	+2	+2	-1	+2	+2	-1	+2	+2	-1	-1	-1	+2	+2	+2	-1	-1	-1	+2	-1	-1	-1	-1	+2	+2	
3		+1	+1	0	0	+1	-1	-1	+1	0	0	+1	-1	-1	+1	-1	+1	0	+1	-1	0	-1	+1	-1	+1	-1	-1	-1	-1	-1	
4		+1	+1	+1	0	0	+1	-2	-1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	0	0	+1	+1	0	+1	0	+1	0	+1	0	-1	+1	0	+1	
5a		-2	+1	+1	-2	+1	0	-1	+1	+1	+1	-2	+1	+1	-2	+1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	-2	+1	+1	-2	+1	+1	+1	+1	
5b		-1	-2	-1	-1	-1	0	0	-1	0	0	-1	0	0	-1	-1	-1	-1	0	0	0	-1	-1	0	-1	-1	0	0	-1	0	
6a		+4	+2	+4	-1	+4	+4	+4	+4	+4	+2	+4	-1	+7	+2	+4	-1	+7	+4	+2	+4	+4	+4	+4	+4	-1	+4	+2	+4	+4	
6b		+4	+4	+4	0	+4	+4	+4	+4	0	+4	0	+4	0	+4	0	-2	0	+4	0	+4	0	-2	+4	0	-2	+4	0	+4	0	
7		+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	-1	-2	-1	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	-2	+2	+2	-2	+2	+2	-1	
8		+2	+2	+2	-2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	-2	-2	-2	-2	+2	+2	+2	-2	-2	+2	+2	+2	+2	+2	-2	-2	+2	
9		+2	0	+2	+2	+2	+2	0	+2	0	+2	0	0	0	0	0	+2	0	+2	0	+2	0	-4	0	0	-4	0	+2	+2	0	
10		-1	+4	-1	-1	-1	+4	-1	-1	-1	-1	-1	-1	+4	-1	-1	-1	+4	-1	-1	-1	-1	-1	-1	0	-1	-1	-1	-1	-1	
11		-1	-2	-2	-2	-1	-1	-1	-1	+1	-1	-1	-1	-2	+1	-2	-2	-2	-1	-1	-2	-1	-1	-1	+1	+1	-1	-2	-1	-2	
12		+2	+2	-2	-2	-2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	-1	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	-2	+2	+2	-2	-1	-2	+2	+2	-2	
13		+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	-1	-1	+1	+1	+1	+1	
14		+2	0	+2	-2	-2	+2	+2	-2	-2	+2	+2	-2	-2	+2	-2	-2	0	-2	+2	-2	-2	+2	-2	-2	+2	-2	-2	-2	-2	
15		-1	+2	0	-1	0	+2	0	0	+2	0	-1	-1	0	-1	0	+2	+2	0	0	0	0	-1	0	-1	+2	+2	0	-1	0	
16		+1	+1	-1	-1	-1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	-1	-1	-1	-1	-1	+1	
17		-1	+3	-1	-1	0	+3	-1	0	0	0	-1	-1	0	-1	-1	0	-1	+3	0	0	-1	-1	+3	-1	0	-1	0	-1	0	
18		+1	+1	+1	-1	-1	+1	+1	-1	-1	+1	+1	-1	+1	-1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	+1	
19		-1	+2	-1	0	0	-1	+2	-1	+2	-1	-1	-1	+2	+2	-1	-1	+2	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	0	-1	+2	-1	
20		-1	+2	-1	-1	+2	+2	-6	+2	+2	+2	-1	-1	-1	-1	-1	-1	+2	-1	-1	+2	-1	-2	-1	-1	-1	-6	-1	+2	-1	
21a		0	0	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	-1	-1	0	-1	0	0	-1	0	0	0	-1	0	0	0	0	
21b		+1	+1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	-1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	
21c		+2	+2	+2	+2	+2	+1	+1	+2	+2	+1	+2	+2	+1	+1	+2	-1	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+1	+2	+2	-1	+2	+2
22a		-1	+1	+1	-1	+1	0	+1	+1	+1	+1	-1	-1	-1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	-1	+1	+1	0	+1	+1	
22b		+3	-1	+3	-1	+3	+3	-1	-1	-1	+3	-1	-1	+3	-1	-1	-1	-1	-1	+3	-1	-1	+3	-1	+3	-1	+3	+3	-1	-1	
23a		-1	0	0	0	+1	0	-1	0	0	0	-1	0	0	-1	0	+1	0	0	0	0	0	-1	-1	0	-1	0	0	-1	0	
23b		-2	0	+1	+1	+7	+7	-2	+7	+1	+7	-2	0	+1	-2	-2	+2	0	+1	+1	+1	+1	-2	+1	-2	-2	+1	-2	+7	+1	
24		-1	+1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	+1	-1	+1	-1	-1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	-1	-1	-1	+1	+1	-1	+1	
25		+3	+3	-1	-1	+3	+3	+3	-1	+3	-1	+3	+3	+3	-1	+3	+3	+3	+3	-1	+3	+3	+3	+3	+3	+3	-1	-1	+3	-1	
26		+2	+2	+2	-2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	+2	-2	+2	+2	+2	-2	-2	+2	+2	
27		+1	+1	-1	-1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	-4	+1	+1	-1	-1	+1	-1	+1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	
28		0	+1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	-1	-1	+1	-1	-1	+1	-1	-1	
29		+2	-1	0	-1	0	0	-1	0	0	0	+2	0	0	0	+2	0	-1	0	0	+2	0	-1	0	0	-1	0	+2	+2	0	
30a		+3	-2	+1	-2	+1	+1	-2	+1	+1	+3	+3	-2	+1	-2	+3	+1	-2	+3	-1	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	+1	+3	+1	
30b		+6	-6	0	0	0	0	0	0	0	0	+6	-6	-6	-6	-6	-6	+6	0	+6	-6	-6	-6	-6	+6	-6	-6	0	-6	0	
31		-4	-4	0	0	+1	0	-4	0	+1	+1	-4	-4	0	+1	0	0	-4	0	0	0	0	0	0	+1	+1	0	-4	+1	0	
32		0	-1	-1	-1	+2	-1	+2	+2	+2	+2	0	-1	-1	+2	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	0	0	0	-1	-1	-1	0	-1	
33		+1	-1	-1	-1	-1	+1	0	0	+1	+1	-1	0	+1	-1	-1	-1	-1	0	+1	0	+1	-1	+1	+1	0	+1	+1	+1	0	
Suma de valores positivos		49	43	35	12	49	57	38	40	44	42	49	21	26	31	22	25	43	47	27	47	21	27	35	20	36	16	30	46	26	16
Suma de valores negativos		23	26	19	33	10	9	30	12	7	5	23	29	24	24	40	26	25	11	9	15	28	34	23	30	31	32	31	15	20	19
Diferencia entre valores positivos y negativos		+26	+17	+16	-21	+39	+48	+8	+28	+37	+37	+26	-8	+2	+7	-18	-3	+18	+36	+18	+32	-7	-7	+12	-10	+5	-16	-3	+31	+6	-3
Deciles		D ₄	D ₃	D ₂	S ₃	D ₄	D ₄	D ₃	D ₄	D ₄	D ₄	S ₁	P	D ₁	S ₃	P	D ₃	D ₄	D ₃	D ₄	S ₁	S ₁	D ₂	S ₂	D ₁	S ₂	P	D ₄	D ₃	S ₁	

Escala de Valoración

Deciles	Grado de Dominio - Sumatoria	Valores
1	94	+81 (+64) a +24
2	88	+23 a +15
3	82	+14 a +10
4	77	+9 a +5
5	71	+4 a +1
6	Promedio	0 a -4
7	Promedio	-5 a -9
8	57	-10 a -16
9	53	-17 a -24
10	54	-25 a (-64) -29

El segundo test pretende obtener información sobre los aspectos internos del sujeto y su relación con el medio ambiente, tales como: estabilidad emocional, motivación, juicio social, relaciones interpersonales, responsabilidades y concepto de sí mismo. Lo anterior a nivel de descripción de la conducta, no en busca de patología, sino, con el fin de observar su integración a la organización. (25)

Este método consiste en pedirle al examinado que complemente una serie de frases incompletas; ejemplo de algunos reactivos que se utilizan son:

- Mi meta es
- Lo que más deseo
- Siento miedo de
- Si fuera jefe

Las instrucciones que se le dan al examinado están encaminadas a obtener respuestas sinceras no censuradas. Su administración puede ser individual o colectiva, no se toma en cuenta el tiempo de reacción y su calificación se realiza cualitativamente. El análisis es semejante al que se realiza en el Test de Apercepción Temática (T.A.T.) de Murray, ya que se considera que la información que aporta el examinado es la que está dispuesto a expresar.

Los resultados de la aplicación de esta prueba son los siguientes:

RESULTADOS DEL TEST GRADOS-SANCHEZ
FRASES INCOMPLETAS

Con la finalidad de agrupar los resultados obtenidos a través de la aplicación de esta prueba, y considerando su objetivo, determiné tres grupos de sujetos:

a) aquellos quienes de acuerdo a sus respuestas no presentan problemas significativos en sus actitudes;

b) aquellos que presentan conflictos leves en una u otra(s) área(s) pero que son capaces de manejarlas y

c) quienes indican perturbaciones serias y que requieren de ayuda externa para manejar sus problemas.

De la muestra total el 63.3% (19 sujetos) no muestran problemas significativos ante las actitudes que mide la prueba; el 26.7% (8 sujetos) presentan conflictos leves pero manejables y unicamente un 10% (3 sujetos) indican, según sus respuestas, perturbaciones importantes.

Debo anotar que estos tres últimos sujetos obtuvieron calificaciones de autoritarismo y dominancia (ver cuadro resumen de resultados).

De acuerdo a la orientación del presente estudio, consideré pertinente extraer algunas de las respuestas dadas por los sujetos "más autoritarios" en aquellas actitudes que según esta prueba se encuentran relacionadas con la variable de mi interés.

Para el efecto elegí las referentes a sus actitudes:

- ante la autoridad
- ante intereses fundamentales y
- ante rasgos y tendencias características.

mismas que se enlistan a continuación y las cuales permiten mostrar una imagen de los sujetos que resultaron con orientación hacia el autoritarismo.

REACTIVOS

RESPUESTAS

ANTE LA AUTORIDAD.

"las personas que tienen autoridad...

- me inspiran confianza
- no siempre la ejercen correctamente
- deben de ser justas
- generalmente siempre mandan
- la deben ejercer bien
- deben ejercerla con conocimiento de causa

"la mayoría de los jefes...

- que he tenido me han dejado una enseñanza
- representan el modo de pensar de la Institución
- deberían ser preparados
- no siempre tienen la razón
- no concuerdan con uno
- tienen cordura y conocimientos de su puesto

"si fuera jefe...

- trataría de ser duro pero humano
- trataría de aplicar mis experiencias
- lo soy
- todo lo que haría y ordenaría tendría que hacerse bien
- conocería ampliamente lo interno y externo de mi puesto

"siento que mi jefe...

- es muy capaz y muy preparado
- es justo
- sabe lo que hace
- es un ejemplo
- difiere conmigo
- me estima como y por lo que soy

REACTIVOS

RESPUESTAS

ANTE INTERESES FUNDAMENTALES

"lo que más me gusta...

- es cumplir con mi trabajo y hacerlo bien
- disfrutar de mi casa con la familia
- disfrutar de lo que tengo
- es ser importante
- es el sexo y la comida
- es la lectura

"siento que lo que más me estimula...

- son los retos a vencer
- es ver terminado bien lo que empiezo
- es el cumplir aunque haya dificultades
- es la satisfacción del deber cumplido
- es que todo salga bien
- el trabajo ejecutado con su retribución - monetaria

"algo que me he prometido conseguir...

- no lo abandono hasta su final
- llegar a una satisfacción de mis problemas
- seguridad para la vejez
- es ser lo que ahora soy
- es tener un puesto público después de mi - carrera
- es un doctorado

"mi interés más fuerte hasta hoy ha sido...

- ser mejor
- seguir lineamientos correctos en mi trabajo y en mi casa
- la continua superación
- ser importante
- que todo salga bien
- maximizar mi profesión

ANTE RASGOS Y TENDENCIAS CARACTERISTICAS

"la gente supone que yó...

- soy muy hosco y orgulloso
- soy injusto a veces
- no soy capaz de lograr lo que me propongo
- soy muy serio
- tengo la suficiente capacidad cuando inicio algo
- soy muy gritón

REACTIVOS

RESPUESTAS

"cuando estoy en grupo...

- trato de llevarlos por lo mejor
- trato de ser cordial
- estoy atento
- trato de colaborar
- trato de establecer el criterio justo
- convivo y platico con ellos

"si tuviera que describirme a mi mismo diría...

- que trabajo y me preparo para ser mejor y servir a mi institución y a mi patria
- un tipo que trata de cumplir lo que le encomiendan
- que soy bastante sensible
- que soy de alma aventurera
- que trato de hacer lo mejor
- que soy un tipo ecuanime y honesto

"siento que siempre estoy...

- dispuesto a ayudar a los demás
- en paz conmigo mismo
- muy por abajo de lo que quiero ser
- con energfa
- en actividad
- pensando en superarme

RESUMEN DE RESULTADOS.

SUJETO N°	GRADO JERARQUICO	EDAD	ESCOLARIDAD	ANTIGUEDAD EN LA INSTITUCION	CALIFICACION CURR-GT	CALIFICACION ALLPORT	CALIFICACION FIGS
1	Almirante	58 años	Doctorado	42 años	Autoritario 6	+26 Dominante 4	Sin problemas significativos
2	Vicealmirante	54 "	Doctorado	38 "	Autoritario 3	+17 Dominante 3	Sin problemas significativos
3	Contralmirante	50 "	Doctorado	34 "	Autoritario 4	+16 Dominante 3	Sin problemas significativos
4	Cap. de Navío	47 "	Maestría	32 "	Autoritario 4	-21 Sumiso 3	Sin problemas significativos
5	Cap. de Navío	45 "	Maestría	30 "	Autoritario 2	+39 Dominante 4	Sin problemas significativos
6	Cap. de Navío	43 "	Maestría	26 "	Autoritario 7	+48 Dominante 4	Sin problemas significativos
7	Cap. de Fragata	45 "	Maestría	29 "	Autoritario 4	+ 8 Dominante 1	Sin problemas significativos
8	Cap. de Fragata	36 "	Maestría	20 "	Autoritario 4	+28 Dominante 4	Sin problemas significativos
9	Cap. de Corbeta	36 "	Licenciatura	17 "	Autoritario 3	+37 Dominante 4	Conflictos leves área motivación
10	Cap. de Corbeta	37 "	Maestría	20 "	Autoritario 7	+37 Dominante 4	Sin problemas significativos
11	Tte. de Navío	54 "	Licenciatura	37 "	Autoritario 5	+26 Dominante 4	Sin problemas significativos
12	Tte. de Navío	34 "	Licenciatura	17 "	Autoritario 6	- 8 Sumiso 1	Sin problemas significativos
13	Tte. de Fragata	37 "	Licenciatura	19 "	Autoritario 5	+ 2 Promedio	Sin problemas significativos
14	Tte. de Corbeta	39 "	Técnico	18 "	Autoritario 5	+ 7 Dominante 1	Sin problemas significativos
15	Tte. de Corbeta	37 "	Técnico	7 "	Autoritario 4	-18 Sumiso 3	Conflictos leves área relaciones interpersonales
16	1er. Maestre	29 "	Vocacional	10 "	Autoritario 1	- 3 Promedio	Sin problemas significativos
17	1er. Maestre	28 "	Técnico	10 "	Autoritario 4	+18 Dominante 3	Sería perturbación en áreas de responsabilidad, relaciones interpersonales, motivación y concepto de sí mismo
18	2do. Maestre	41 "	Licenciatura	3 "	Autoritario 4	+36 Dominante 4	Sin problemas significativos
19	3er. Maestre	28 "	Técnico	5 "	Autoritario 2	+18 Dominante 3	Sin problemas significativos
20	3er. Maestre	26 "	Preparatoria	7 "	Autoritario 5	+32 Dominante 4	Conflictos leves área motivación
21	Cabo	28 "	Secundaria	7 "	Promedio	- 7 Sumiso 1	Sin problemas significativos
22	Cabo	24 "	Preparatoria	5 "	Sumiso 2	- 7 Sumiso 1	Conflictos leves áreas relaciones interpersonales y concepto de sí mismo
23	Cabo	22 "	Secundaria	4 "	Sumiso 2	+12 Dominante 2	Conflictos leves áreas relaciones interpersonales y concepto de sí mismo
24	Cabo	24 "	Preparatoria	4 "	Promedio	-10 Sumiso 2	Conflictos leves área responsabilidad
25	Cabo	25 "	Preparatoria	5 "	Autoritario 1	+ 5 Dominante 1	Sería perturbación en áreas de responsabilidad, relaciones interpersonales, motivación y concepto de sí mismo
26	Cabo	26 "	Secundaria	4 "	Sumiso 1	-16 Sumiso 2	Conflictos leves área relaciones interpersonales
27	Marinero	22 "	Preparatoria	3 "	Promedio	- 1 Promedio	Conflictos leves áreas relaciones interpersonales y motivación
28	Marinero	22 "	Preparatoria	4 "	Autoritario 3	+31 Dominante 4	Sería perturbación en áreas de motivación y concepto de sí mismo
29	Marinero	24 "	Preparatoria	3 "	Autoritario 3	+ 6 Dominante 1	Sin problemas significativos
30	Marinero	23 "	Preparatoria	3 "	Promedio	- 3 Sumiso 1	Sin problemas significativos

COMO PUEDE OBSERVARSE, LAS CALIFICACIONES DEMOSTRAN QUE LA MAYORIA DE LOS SUJETOS TIENDEN HACIA EL AUTORITARISMO Y LA DOMINANCIA EN MAYOR MEDIDA QUE HACIA LA SUMISION. EN TERMINOS GENERALES LOS SUJETOS QUE POSEEN LOS GRADOS JERARQUICOS MAS ALTOS, ASI COMO LOS NIVELES DE ESCOLARIDAD Y ANTIGUEDAD EN LA INSTITUCION MAS ELEVADOS, TIENDEN HACIA EL AUTORITARISMO Y LA DOMINANCIA SIN MOSTRAR CONFLICTOS SIGNIFICATIVOS EN SUS ACTITUDES.

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

B I B L I O G R A F I A

A N E X O S

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

Procurando referirme en primer término al marco teórico, señalaré aquellos aspectos que se podrían considerar como sobresalientes en mi investigación.

a).- El estudio de la personalidad ha sido ampliamente abordado por numerosos teóricos, la difusión de sus planteamientos se ha extendido e intensificado en las últimas décadas. Las teorías surgidas sobre el particular están constituidas por un conjunto de supuestos acerca de la conducta humana, de reglas destinadas a relacionar esos supuestos y de definiciones aptas -- para permitir su interacción con hechos empíricos u observables. Estas teorías han aceptado generalmente el desafío de explicar o incorporar acontecimientos de la más variada índole, siempre que posean probada importancia -- funcional para el individuo.

b).- Aunque se ha empleado en varios sentidos el término personalidad responde a dos grandes acepciones. La primera se identifica con la habilidad o la destreza social, lo cual supone que la personalidad de un individuo se evalúa por su eficacia para suscitar respuestas positivas en una -- cantidad de personas, en circunstancias diferentes. La segunda acepción considera que la personalidad del individuo es inherente a la impresión más intensa o profunda que produce en los demás; de este modo se afirma que un individuo tiene una "personalidad agresiva" o "sumisa" y otras. Ambas acepciones contienen evidentemente elementos que encierran juicios de valor.

c).- Existe el convencimiento de que ninguna definición esencial de la personalidad puede aplicarse en forma general, sin embargo, todas las definiciones implican en última instancia; que la personalidad sea lo más típi

co y profundamente característico de la persona, visto lo anterior desde la perspectiva particular de la teoría donde se encuadre y de acuerdo con el conjunto de valores o dimensiones que se utilicen para su descripción.

d).- El desarrollo de la personalidad es un proceso continuo, que se ve acompañado de variados aspectos del desenvolvimiento psicofisiológico del individuo. Las etapas de crecimiento por las cuales atravie^sza el ser humano adquieren vital importancia según los autores a que se haga referencia. Cada una de ellas contiene ciertos intereses, aptitudes y funciones que le son característicos.

e).- La personalidad autoritaria, según los autores revisados, - - acepta estricta e inflexiblemente los valores convencionales, insiste en -- mantener las normas y reglamentos establecidos, tiende a la superstición y socialmente ve las relaciones entre las personas más en términos de poder y estatus que en términos de amistad. El individuo que es autoritario mantiene relaciones de sumisión-dominación con los demás, o sea, usualmente actúa como le han ordenado y es incapaz de criticar o rechazar órdenes; pero por otro lado, exige que los que se encuentran en un estatus inferior le sean - sumisos. Se caracteriza a sí mismo como agresivo, regañón, mandón, amenazador, impositivo e irritable. Diversos investigadores afirman que una de las variables de mayor relevancia en la formación de la personalidad autoritaria es el proceso de socialización del niño, donde una relación padre-hijo básicamente jerárquica, dominante y explotadora puede conducir al niño hacia una actitud orientada al poder. Para Díaz-Guerrero (15) no es sorprendente que en la cultura y sociedad mexicana aparezcan factores de autoritarismo y sumi^on, indica que en la familia, el padre aunque afectuoso en algunos aspectos, antes que nada es un disciplinario.

F).- En la medida en que la personalidad autoritaria hace referencia a aquel individuo que tiende a ejercer influencia sobre los demás, es conveniente aludir a un término que se encuentra muy relacionado: el liderazgo. Dicha relación se identifica primordialmente con el enfoque que lo interpreta como un conjunto de atributos de una persona, un rasgo que algunos individuos poseen y otros no. Existe otra interpretación que lo identifica como una relación entre un individuo del grupo y los otros miembros del mismo, pero en las dos persiste la idea de que es el proceso de influir sobre otros individuos con el propósito de ejecutar una tarea compartida, lo cual, en mayor o menor grado, exige que la persona (líder) dirija, coordine o motive a los demás para lograr que dicha tarea se lleve a cabo.

G).- Después de haber efectuado una revisión bibliográfica sobre el tema se puede afirmar que la autoridad es tan antigua como el hombre, se origina, reside o se fundamenta en una serie de valores y principios, formalizándose en relaciones psicosociales de mando y obediencia en la que participan, cuando menos, dos sujetos o grupos de individuos, uno de los cuales decide y manda, mientras que el otro obedece y ejecuta lo ordenado. Se debe observar también que, tanto en la literatura como en la práctica muchas veces se han mezclado los términos autoridad y poder, empleándose ocasionalmente como sinónimos de otros, tales como; jerarquía, superioridad, prestigio y obediencia.

H).- Sobre la Institución que es objeto de estudio se puede concluir en que es una Organización Nacional de carácter permanente; de cuyos servicios es beneficiario el pueblo en general; que forma parte del Sector Público como dependencia del Ejecutivo Federal, con la función de "Organizar y desarrollar el poder naval de la federación, para garantizar la seguridad interior y efectuar la Defensa exterior del Estado Mexicano". (49) Como Ins-

titución destinada prioritariamente al control interno casi no registra intervenciones puesto que sus actividades se han concentrado en la vigilancia y protección de costas, zona económica exclusiva, islas nacionales y las instalaciones estratégicas que ahí se ubican. Así como en la ayuda a la población civil en caso de desastre y embarcaciones con emergencias, destacándose también su participación en campañas contra el -- narcotráfico y otras en beneficio público y social.

I).- No obstante la importancia de los aspectos relacionados con la autoridad, los estudios e investigaciones psicológicas sobre éstos son limitadas y muy específicas, sus manifestaciones y características han sido abordadas en contadas ocasiones. Sirva mencionar que los estudios más conocidos son a la fecha; una investigación de T.W. Adorno y colaboradores que data de 1950 (64), un estudio de J.J. Ray publicado en 1976 (66) y por lo que concierne a nuestro país, principalmente algunos de los planteamientos del Dr. Díaz - Guerrero. (15)

J).- Aún a sabiendas de la existencia de otros métodos alternativos de análisis, pero pensando en función de realizar una pequeña contribución para la investigación psicológica, se optó por preparar un instrumento sencillo, de fácil acceso y manejo, que permitiera obtener información rápida sobre un aspecto, a mi parecer, significativo de la personalidad -- de ciertos sujetos. Además de que la disposición y el clima de trabajo prevaliente en la organización objeto de estudio, no posibilita la aplicación de muchas pruebas.

K).- Los resultados sobre la aplicación del cuestionario propuesto indican que su contenido sí permite evaluar el constructo para el que -- fué diseñado. La correlación de calificaciones obtenidas mediante el cues

tionario CURR-GT y el test de Dominio - Sometimiento de Allport por medio de la fórmula de Spearman arrojó un nivel de significancia de 0.62 (ver anexo "E"), el cual se podría considerar bajo, pero que definitivamente -- indica equivalencia en lo que se pretende medir.

L).- Por lo que concierne a la orientación de los sujetos examinados y de conformidad con las evaluaciones realizadas, me permito indicar la siguiente conclusión, misma que podría considerarse como hipótesis de - trabajo en futuras investigaciones:

EXISTE UNA TENDENCIA EN LOS MILITARES NAVALES HACIA EL AUTORITARISMO, LA CUAL SE MANIFIESTA CON MAS ENFASIS EN AQUELLOS SUJETOS QUE POSEEN UN MAYOR GRADO JERARQUICO Y QUE ALCANZAN MAS ALTOS NIVELES DE ESCOLARIDAD.

B I B L I O G R A F I A

- 1.- ADKINS W. DOROTHY ELABORACION DE TESTS.- (DESARROLLO E INTERPRETACION DE LOS TEST DE APROVECHAMIENTO) EDIT. TRILLAS. MEXICO 1985.
- 2.- ALLPORT W. GORDON. LA PERSONALIDAD SU CONFIGURACION Y -- ✓
DESARROLLO, 1a. EDICION 1966.
EDIT. HERDER.
- 3.- ANASTASI ANNE TEST PSICOLOGICOS., 2a. EDICION 1967 ✓
EDIT. AGUILAR.
- 4.- ARIAS GALICIA F. ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS. ✓
EDIT. TRILLAS, MEXICO 1973.
- 5.- BANCO NACIONAL DE MEXICO MANUAL DE AUTORIDAD,
EDICION DE BANAMEX.
MEXICO 1982.
- 5.- BISCHOF LEDFORD S. INTERPRETACION DE LAS TEORIAS DE LA ✓
PERSONALIDAD, EDIT. TRILLAS.
6a. REIMPRESION, MEXICO 1985.
- 7.- BOILS GUILLERMO LOS MILITARES Y LA POLITICA EN MEXICO ✓
1915 - 1974. EDIT. EL CABALLITO.
MEXICO 1985.
- 8.- BROWN F. G. PRINCIPIOS DE LA MEDICION EN PSICOLOGIA ✓
Y EDUCACION. EDIT. EL MANUAL MODERNO.
MEXICO 1980.
- 9.- CACHO CARDENAS ALEJANDRA TOMA DE DECISIONES Y ESTILOS DE MANDO ✓
TESIS DE LIC. EN PSICOLOGIA UNAM 1985.
- 0.- CANO BARBERENA E. R. (ESTUDIO) SOBRE LA MODERNIZACION DE LA ✓
ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL CON -- ✓
RESPECTO A LAS INSTITUCIONES ARMADAS
DEL PAIS. MEXICO 1982.
- 1.- CARTWRIGHT D. Y ZANDER A, DINAMICA DE GRUPOS: INVESTIGACION Y ✓
TEORIA. EDIT. TRILLAS.
MEXICO 1980.
- 2.- CATELL, R. B. EL ANALISIS CIENTIFICO DE LA PERSONA- ✓
LIDAD. EDIT. FONTANELLA 1972.
- 3.- CRONBACH LEE J. FUNDAMENTOS DE LA EXPLORACION PSICOLO ✓
GICA, 1a. EDICION 1972.
EDIT. BIBLIOTECA NUEVA,
MADRID, ESPAÑA.

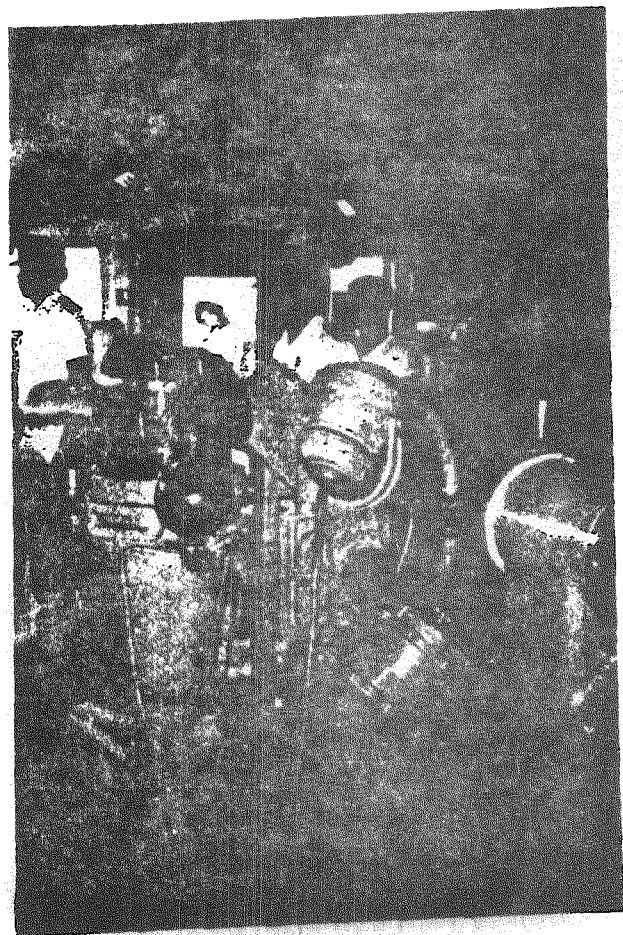
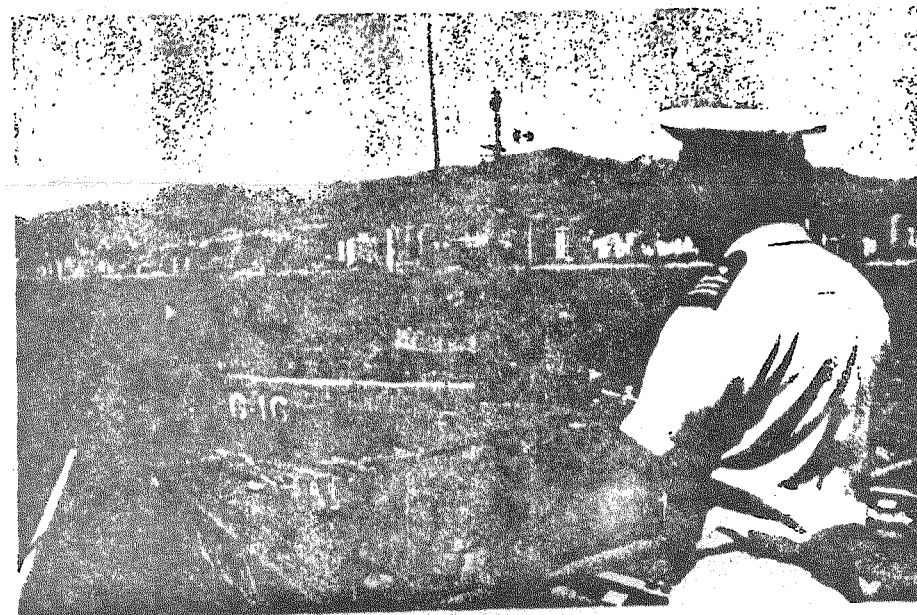
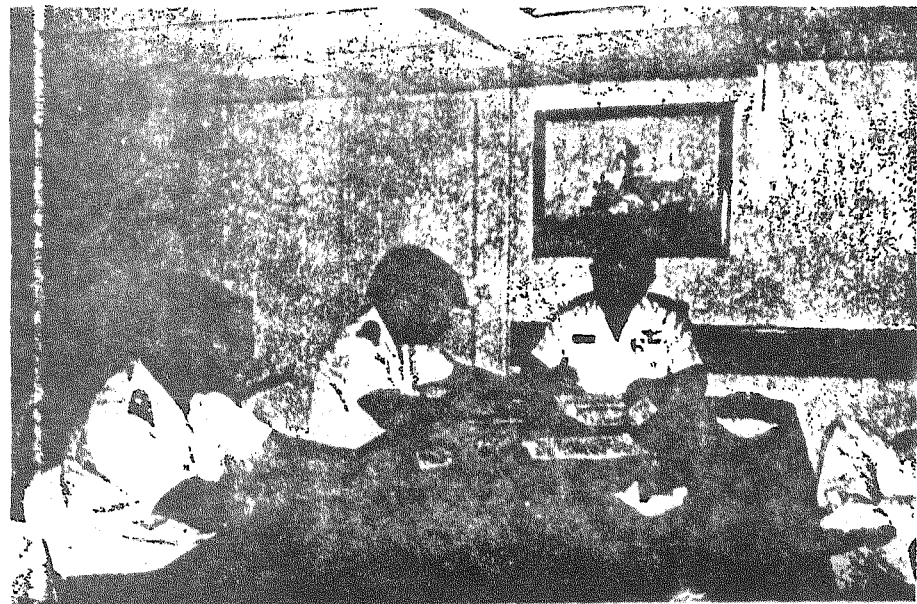
- CUELI, JOSE Y REIDL, LUCY
TEORIAS DE LA PERSONALIDAD.
EDIT. TRILLAS. MEXICO 1985. ✓
- DIAZ GUERRERO ROGELIO
ESTUDIOS DE PSICOLOGIA DEL MEXICANO.
1a. EDICION 1970, EDIT. TRILLAS. ✓
- ENCISO GRACIDA J. CRISTINA
LA MOTIVACION AL LOGRO EN UN GRUPO -
DE BUROCRATAS.
TESIS DE DOCTORADO EN PSICOLOGIA --
UNAM 1976. ✓
- EYSENCK H. J.
ESTUDIO CIENTIFICO DE LA PERSONALIDAD
EDIT. PAIDOS 1959. ✓
- FROMM E.
EL MIEDO A LA LIBERTAD
EDIT. PAIDOS. ARGENTINA 1968. ✓
- FROMM E.
PSICOANALISIS DE LA SOCIEDAD CONTEM-
PORANEA. EDIT. FONDO DE CULTURA
ECONOMICA. MEXICO 1976. ✓
- FRIEDERICH C. J.
LA AUTORIDAD. EDIT. ROBLE.
MEXICO 1969. ✓
- GARRETT HENRY E.
LAS GRANDES REALIZACIONES EN LA
PSICOLOGIA EXPERIMENTAL. EDIT. FONDO
DE CULTURA ECONOMICA. MEXICO 1981. X
- GOMEZ VILLALPANDO ARMANDO
DISCUSION SOBRE LAS TEORIAS DE LA --
PERSONALIDAD. TESINA PARA LICENCIATU
RA EN PSICOLOGIA. UNAM 1978.
- GRADOS ESPINOZA JAIME A.
RECLUTAMIENTO, SELECCION, CONTRATA--
CION E INDUCCION DE PERSONAL.
LIBRO DE TEXTO PARA UN CURSO SOBRE
ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS.
MEXICO 1982.
- GRADOS ESPINOZA JAIME A. Y
GENERACION 81-85 DEL AREA DE
PSICOLOGIA DEL TRABAJO.
TEMAS Y TECNICAS DE PSICOLOGIA DEL
TRABAJO, TOMO I. COORDINACION DE --
DIFUSION Y COMUNICACION DE LA FACUL-
TAD DE PSICOLOGIA. UNAM. MEXICO 1985.
- GRADOS ESPINOZA JAIME A.
MANUAL DE RECLUTAMIENTO Y SELECCION
DE PERSONAL. TESIS DE MAESTRIA EN
PSICOLOGIA. UNAM 1979.
- HALL C. S. Y LINDZEY G.
LAS GRANDES TEORIAS DE LA PERSONALIDAD ✓
EDIT. PAIDOS, 1a. EDICION 1975.
- HALL C. S. Y LINDZEY G.
LA TEORIA PSICOANALITICA DE LA PERSONA
LIDAD. EDIT. PAIDOS. ✓
1a. EDICION EN MEXICO 1984.

- 8.- HERSEY Y BLANCHARD ESTILO EFICAZ DE DIRIGIR .
I.D.H. EDICIONES. MEXICO 1981.
- 9.- KATZ D. Y KAHN R. PSICOLOGIA SOCIAL DE LAS ORGANIZACIONES. EDIT. TRILLAS.
MEXICO 1977.
- 10.- KERLINGER FRED N. INVESTIGACION DEL COMPORTAMIENTO:
TECNICAS Y METODOLOGIA.
EDIT. INTERAMERICANA.
MEXICO 1975.
- 11.- LINDZEY G., HALL C. S. Y MANOSEVITZ M. TEORIAS DE LA PERSONALIDAD. ✓
EDIT. LIMUSA. MEXICO 1985.
- 12.- LOPEZ NAVARRETE VIRGINA ESTILOS DE CONDUCTA Y RENDIMIENTO EN
EL TRABAJO.
TESIS DE LICENCIATURA EN PSICOLOGIA. ✓
UNAM 1967.
- 13.- LLOBERA Y COHEN ANTROPOLOGIA POLITICA.
EDIT. ANAGRAMA.
BARCELONA, ESPAÑA 1979.
- 14.- MONTES DE OCA FRANCISCO HISTORIA DE LA FILOSOFIA.
5a. EDICION. EDIT. PORRUA.
MEXICO 1984.
- 15.- PIAGET J. , E INDELHER B. PSICOLOGIA DEL NIÑO. EDICIONES MORATA. ✓
MADRID, ESPAÑA 1978.
- 16.- PIAGET JEAN SEIS ESTUDIOS DE PSICOLOGIA. ✓
7a. EDICION MEXICANA 1980.
EDIT. SEIX BARRAL, S.A.
- 17.- PICK S. Y LOPEZ A.L. COMO INVESTIGAR EN CIENCIAS SOCIALES. ✓
3a. EDICION. EDIT. TRILLAS 1986.
- 18.- PORTALES GOMEZ BLANCA E. PERCEPCION SOCIAL HACIA LA MUJER CON
PUESTOS DE MANDO. ✓
TESIS DE LICENCIATURA EN PSICOLOGIA.
UNAM 1985.
- 19.- POWELL MARVIN LA PSICOLOGIA DE LA ADOLESCENCIA.
EDIT. FONDO DE CULTURA ECONOMICA.
MEXICO 1980.
- 20.- REYES PONCE AGUSTIN ADMINISTRACION DE EMPRESAS (TEORIA Y
PRACTICA, PRIMERA PARTE) ✓
EDIT. LIMUSA. MEXICO 1981.
- 21.- RODIL V. F. Y MENDOZA T. F. CONCEPTOS FUNDAMENTALES SOBRE LA OR-
GANIZACION. EDIT. TRILLAS. ✓
MEXICO 1979.

- 12.- RODRIGUEZ M. Y CORTES A. DOMINANTES Y SUMISOS (PSICOLOGIA DEL INDIVIDUO EN LA ORGANIZACION). EDIT. EDICOL. MEXICO 1979. ✓
- 13.- RODRIGUEZ ESTRADA MAURO. LIDERAZGO (DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS) EDIT. MANUAL MODERNO. MEXICO 1985. ✓
- 14.- ROGERS C. L. EL PROCESO DE CONVERTIRSE EN PERSONA. EDIT. PAIDOS 1975. ✓
- 15.- RUBINSTEIN S. L. PRINCIPIOS DE PSICOLOGIA GENERAL. EDIT. GRIJALBO. MEXICO 1967. ✓
- 16.- SAMPSON R. V. IGUALDAD Y PODER. EDIT. FONDO DE CULTURA ECONOMICA. MEXICO 1975. ✓
- 17.- SARTRE JEAN PAUL EL SER Y LA NADA. EDIT. LOSADA 1966.
- 18.- SCHEIN E. H. PSICOLOGIA DE LA ORGANIZACION EDIT. PRENTICE HALL INTERNACIONAL. ESPAÑA 1980. ✓
- 19.- SECRETARIA DE MARINA LA ARMADA DE MEXICO.- REVISTA PUBLICADA POR LA DIRECCION GENERAL DE -- COMUNICACION SOCIAL DE LA SECRETARIA DE MARINA. MEXICO 1985.
- 20.- SECRETARIA DE MARINA LA MAR.- REVISTA PUBLICADA POR LA -- DIRECCION GENERAL DE COMUNICACION -- SOCIAL DE LA SECRETARIA DE MARINA. MEXICO 1983.
- 21.- SPITZ RENE A. PRIMER AÑO DE VIDA DEL NIÑO. 3a. EDICION 1966, EDIT. AGUILAR.
- 22.- SERRA PADILLA CELSO PERFIL DE PERSONALIDAD DE ALUMNOS DE PRIMER INGRESO A UNA INSTITUCION MILITARIZADA. TESIS DE LICENCIATURA EN PSICOLOGIA UNAM. ✓
- 23.- TANNENBAUM R.; WESCHELER R. Y MASSARIK R. LIDERAZGO Y ORGANIZACION. EDIT. TROQUEL, ARGENTINA 1971. ✓
- 24.- TYLER LEONA E. PSICOLOGIA DE LAS DIFERENCIAS HUMANAS: EDICIONES MAROVA. MADRID, ESPAÑA 1978. ✓
- 25.- VIGANO LA ROSA DEONIRA L. AUTORITARISMO E INTOLERANCIA A LA - AMBIGUEDAD EN LA CULTURA MEXICANA. TESIS DE MAESTRIA EN PSICOLOGIA UNAM 1986. ✓

- WEBER MAX
ECONOMIA Y SOCIEDAD.
EDIT. F. C. E.
1944, MEXICO.
- ZARAZAGA ESTEVE J.M.
AUTORIDAD, OBEDIENCIA Y EDUCACION.
NARCEA, S.A. DE EDICIONES MADRID,
ESPAÑA 1974. ✓
- ENCICLOPEDIA DE LA PSICOLOGIA OCEANO
(LA PSICOLOGIA Y SU EVOLUCION) VOL.5
BARCELONA, ESPAÑA 1983.
- ENCICLOPEDIA PRACTICA DE PSICOLOGIA
PRIMER TOMO, FASCICULO 7, EDICIONES
ORBIS. BARCELONA, ESPAÑA 1985.
- GRAN ENCICLOPEDIA DE LA PSICOLOGIA
VOLUMEN 1 FASCICULO 3, EDIT. ARTEMI-
SA, MEXICO 1986.
- GRAN ENCICLOPEDIA DE LA PSICOLOGIA
VOLUMEN 1 FASCICULO 4, EDIT. ARTEMI-
SA, MEXICO 1986.
- REVISTA DEL INSTITUTO NACIONAL DE LA
SENECTUD., MEXICO 1985.
- TEST DE DOMINIO-SOMETIMIENTO (Escala
D-S) MANUAL DE INSTRUCCIONES PUNTAJES
Y NORMAS. EDIT. PAIDOS, BUENOS AIRES,
ARGENTINA.
- ADORNO, T.W., FRENKEL-BRUNSWIK, E., -
LEVINSON, D.J. & SANFORD.
THE AUTHORITARIAN PERSONALITY.
NEW YORK: HARPER.1950.
- FROMM ERICH.
ETICA Y PSICOANALISIS. EDIT. FONDO
DE CULTURA ECONOMICA. MEXICO 1982. ✓
- RAY, J.J.
DO AUTHORITARIANS HOLD AUTHORITY--
RIAN ATTITUDES. JOURNAL OF SOCIAL
PSYCHOLOGY., N°29 PAGES. 307-325.
1976.

ANEXO " A "



Se pretende estructurar un cuestionario que arroje información sobre la tendencia hacia el Autoritarismo en los Militares Navales Mexicanos. En este sentido solicitamos de Usted su colaboración para que -- clasifique cada una de las frases enlistadas a continuación, considerando que el contenido de la misma identifique alguna(s) característica(s) de un individuo:

a) Autoritario b) Sumiso c) Mediador (Demócrata)

- () 1.- Me gusta que mis amigos me ayuden cuando estoy en problemas.
- () 2.- Me gusta proteger a mis semejantes.
- () 3.- Cuando alguien me insulta, correspondo al insulto.
- () 4.- Si alguien falla sanciono al culpable.
- () 5.- Se que la gente se equivoca, pero estoy ahí para ayudar.
- () 6.- Me siento deprimido por mi ineptitud ante variadas situaciones.
- () 7.- Me gusta atacar puntos de vista que difieren de los míos.
- () 8.- Me gusta dar consejos a los demás.
- () 9.- Creo valer menos que la mayoría.
- () 10.- Considero que las normas son para cumplirse "al pié de la letra".
- () 11.- Me gusta hacer preguntas que nadie pueda contestar.
- () 12.- Me gusta prestar mis servicios a los demás desinteresadamente.
- () 13.- Me gusta mandar.
- () 14.- Me identifico con los que sufren.
- () 15.- Me atraé el enfrentarme a situaciones difíciles.
- () 16.- No requiero de ayuda para lograr las metas que me propongo.
- () 17.- Ayudo aunque no me lo pidan.
- () 18.- Considero que una vez recibido el instructivo para una tarea la persona debe ajustarse a él.

- () 19.- Siento que los demás no me aprecian.
- () 20.- Me adapto fácilmente a variadas situaciones.
- () 21.- Me gusta ayudar a los débiles.
- () 22.- Considero positivo señalar los errores de los demás.
- () 23.- No nací como otros, con "buena estrella".
- () 24.- Cuando alguien se equivoca, intervengo para corregir.
- () 25.- Espero favores de mis amigos.
- () 26.- Siento respeto por aquellas personas que consiguen lo que --- quieren en situaciones adversas.
- () 27.- Dificilmente alcanzaré la posición que anhelo.
- () 28.- En un conflicto, me gusta poner las cosas en su lugar.
- () 29.- Si no me encuentro de acuerdo con algo, sufro las consecuencias.
- () 30.- Me interesan las cosas que aparecen fuera de lo común.
- () 31.- Generalmente me obligan las circunstancias.
- () 32.- Me gusta decir lo que pienso, cuando estoy al frente de una conversación.
- () 33.- Me gusta dar dinero y buenas gratificaciones si la gente es pobre.
- () 34.- Soy tolerante con mis colaboradores.
- () 35.- Me molesta que la gente martirice a los animales.
- () 36.- Siento que el sufrimiento y miseria por los que he pasado me han hecho más bien que mal.
- () 37.- Siendo desagradado por las personas que atribuyen sus errores a -- otros.
- () 38.- Me gusta leer relatos periodísticos sobre robo y violencia.
- () 39.- Me es difícil defender mis derechos cuando debo enfrentarme a -- los demás.
- () 40.- No me gustan las injusticias.
- () 41.- Prefiero dar instrucciones y repetirlas para que el trabajo salga bien.

- () 42.- No me gusta enfrentar las crisis y dificultades yo sólo.
- () 43.- Cuando se suscita una discusión procuro intervenir para que no pase a mayores.
- () 44.- Creo que en todo trabajo hay mas gente incumplida que cumplida.
- () 45.- Siento compasión de las personas que normalmente se afe--rran a sus penas y problemas.

CUESTIONARIO CURR - GT

EDAD: _____

ESCOLARIDAD: _____

GRADO: _____

ANTIGUEDAD EN LA INSTITUCION: _____

INSTRUCCIONES

A continuación encontrará una serie de frases cuyo contenido refleja las actitudes de algunos individuos frente a sus semejantes y frente a determinadas situaciones.

Agradeceré marque con una cruz aquellas frases que se identifiquen con su forma de pensar y actuar.

Procure responder de una manera sincera, espontánea y con la mayor rapidez posible.

CUESTIONARIO

- () 1.- Me gusta que mis amigos me ayuden cuando estoy en problemas.
- () 2.- Me gusta proteger a mis semejantes.
- () 3.- Cuando alguien me insulta, correspondo al insulto.
- () 4.- Si alguien falla sanciono al culpable.
- () 5.- Se que la gente se equivoca, pero estoy ahí para ayudar.
- () 6.- Me siento deprimido por mi ineptitud ante variadas situaciones.
- () 7.- Me gusta atacar puntos de vista que difieren de los míos.
- () 8.- Me gusta dar consejos a los demás.
- () 9.- Creo valer menos que la mayoría.
- () 10.- Considero que las normas son para cumplirse "al pié de la letra".
- () 11.- Me gusta hacer preguntas que nadie pueda contestar.

- () 12.- Me identifico con los que sufren.
- () 13.- Me gusta prestar mis servicios a los demás desinteresadamente.
- () 14.- Me es difícil defender mis derechos cuando debo enfrentarme a los demás.
- () 15.- Me gusta mandar.
- () 16.- Me molesta que la gente martirice a los animales.
- () 17.- Me atrae el enfrentarme a situaciones difíciles.
- () 18.- Siento que los demás no me aprecian.
- () 19.- No requiero de ayuda para lograr las metas que me propongo.
- () 20.- Me gusta ayudar a los débiles.
- () 21.- Espero favores de mis amigos.
- () 22.- No me gustan las injusticias.
- () 23.- Prefiero dar instrucciones y repetirlas para que el trabajo --
salga bien.
- () 24.- Difícilmente alcanzaré la posición que anhelo.
- () 25.- Cuando se suscita una discusión procuro intervenir para que no
pase a mayores.
- () 26.- No nací como otros, con "buena estrella".
- () 27.- Generalmente me obligan las circunstancias.
- () 28.- Me gusta dar dinero y buenas gratificaciones si la gente es po
bre.
- () 29.- Me gusta decir lo que pienso, cuando estoy al frente de una --
conversación.
- () 30.- Siento compasión de las personas que normalmente se aferran a
sus penas y problemas.

CUESTIONARIO CURR - GT

EDAD: _____

ESCOLARIDAD: _____

GRADO: _____

ANTIGUEDAD EN LA INSTITUCION: _____

INSTRUCCIONES

A continuación encontrará una serie de frases cuyo contenido refleja las actitudes de algunos individuos frente a sus semejantes y frente a determinadas situaciones.

Agradeceré marque con una cruz aquellas frases que se identifiquen con su forma de pensar y actuar.

Procure responder de una manera sincera, espontánea y con la mayor rapidez posible.

CUESTIONARIO

- () 1.- Me gusta que mis amigos me ayuden cuando estoy en problemas.
- () 2.- Cuando alguien me insulta, correspondo al insulto.
- () 3.- Si alguien falla sanciono al culpable.
- () 4.- Me siento deprimido por mi ineptitud ante variadas situaciones.
- () 5.- Me gusta atacar puntos de vista que difieren de los mfos.
- () 6.- Creo valer menos que la mayoría.
- () 7.- Considero que las normas son para cumplirse "al pie de la letra"
- () 8.- Me gusta hacer preguntas que nadie pueda contestar.
- () 9.- Me identifico con los que sufren.
- () 10.- Me es difícil defender mis derechos cuando debo enfrentarme a los demás.
- () 11.- Me gusta mandar.

- () 12.- Me atraé el enfrentarme a situaciones difíciles.
- () 13.- Siento que los demás no me aprecian.
- () 14.- No requiero de ayuda para lograr las metas que me propongo.
- () 15.- Espero favores de mis amigos.
- () 16.- En un conflicto, me gusta poner las cosas en su lugar.
- () 17.- Difícilmente alcanzaré la posición que anhelo.
- () 18.- Si no me encuentro de acuerdo con algo, sufro las consecuencias.
- () 19.- Generalmente me obligan las circunstancias.
- () 20.- Me gusta decir lo que pienso, cuando estoy al frente de una con
versación.

CUESTIONARIO CURR-GT

EDAD: _____

ESCOLARIDAD: _____

EMPRESA O INSTITUCIÓN: _____

INSTRUCCIONES

A continuación encontrará una serie de frases cuyo contenido refleja las actitudes de algunos individuos frente a sus semejantes y frente a determinadas situaciones. Agradeceré señale dentro del paréntesis que se encuentra al margen de cada una, la opción que se corresponda con su forma de pensar y actuar conforme a la siguiente escala:

a) Muy de acuerdo b) De acuerdo c) Indeciso d) En desacuerdo e) Muy en desacuerdo

Procure responder a todas las frases, de una manera sincera, espontánea y con la mayor rapidez posible.

- # () 1.- Me es fácil ver las cosas desde el punto de vista de otras personas.
- * () 2.- Cuando alguien me insulta, correspondo al insulto.
- * () 3.- Empleo mis habilidades y cualidades para eliminar conflictos.
- # () 4.- Me siento deprimido ante variadas situaciones.
- * () 5.- Hago las cosas a mi conveniencia sin pensar en los demás.
- # () 6.- Creo valer menos que la mayoría.
- * () 7.- Pienso que la disciplina es fundamental en la educación de los hijos.
- * () 8.- Impongo mi manera de ser y pensar a los demás.
- # () 9.- Me identifico con los que sufren.
- # () 10.- Me es difícil defender mis derechos cuando debo enfrentarme a los demás.
- * () 11.- Me gusta mandar a otros.
- * () 12.- Obligo a los demás a hacer lo que quiero.
- * () 13.- Respeto a la autoridad aunque sea arbitraria.
- * () 14.- No requiero de ayuda para lograr las metas que me propongo.
- # () 15.- A menudo espero favores de mis amigos.
- # () 16.- Prefiero que otra persona tome la responsabilidad sobre algo, aunque me encuentre en igualdad de circunstancias.
- # () 17.- Difícilmente alcanzaré la posición que anhelo.
- # () 18.- Si no me encuentro a gusto con algo, sufro las consecuencias.
- # () 19.- Generalmente me obligan las circunstancias.
- * () 20.- Consigo lo que quiero por la fuerza o con amenazas.