

68 201



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

“ESTUDIO DEL CARACTER SOCIAL DE UN GRUPO DE FAMILIAS DEL D. F. CON UN PODER ADQUISITIVO MEDIO”.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

T E S I S

Que para obtener el Título de:

LICENCIADA EN PSICOLOGIA

Presenta:

FANNY TERESA LASTRA DEL RIVERO

Asesor:

Dr. Julián Mac. Gregor y Sánchez Navarro



## **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 está 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.

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

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

El carácter social es un concepto que parte en la existencia de una estructura caracterológica común en la mayoría de los miembros que pertenecen a un grupo o clase dentro de una sociedad determinada.

Cuando nos referimos al carácter social, planteamos que existe un conjunto de rasgos caracterológicos entendidos como formas de asimilar el mundo, es decir, valores básicos del mundo que a la vez determinan las formas de relación social en un grupo o comunidad dados.

La presente investigación reafirma y amplía el conocimiento a este tema, tiene el propósito de analizar el tipo de carácter predominante que presentan diferentes familias con un poder adquisitivo medio, y la importancia que nos proporciona establecer, si existe diferencias significativas en los sujetos por su situación laboral, grado escolar, ocupación, sexo y edad, en los tipos de carácter.

La familia es la microcélula, que constituye a una comunidad, grupo o clase que conforman una sociedad. Es por esta razón que la investigación que aquí se presenta se basa primordialmente en un grupo de familias de diferentes comunidades que se integran por la escuela donde estudian sus hijas; todo esto sin perder de vista el comportamiento individual de cada miembro.

Al conocer la estructura de carácter de la familia que integran una comunidad nos permite predecir los probables efectos

que tendrá en sus miembros, los programas educativos y los mejoramientos en este campo, como también detección de problemas en la integración familiar, detección de problemas en las relaciones intrafamiliares; el conocimiento de los rasgos de carácter no sólo nos ayudaría a la detección de problemas, sino también en tener la posibilidad de fomentar la productividad.

La energía de cada individuo perteneciente a una comunidad puede ser moldeada y canalizada, para lograr beneficios propios, creando conciencia en los problemas de contaminación, salud e higiene y en otros problemas donde se necesita la participación de todos.

Estudios en este campo, ayudan al conocimiento de ciertos fenómenos ya sean políticos, económicos o culturales; como también la percepción de la sociedad acerca de la naturaleza humana; ayudándonos al mejoramiento de la salud mental.

CAPITULO I  
FACTORES QUE INTEGRAN LA  
PERSONALIDAD.

El carácter como lo es también el temperamento, forman parte de lo que todos conocemos como Personalidad.

La personalidad se refiere al aspecto organizado o integrado de la conducta, donde intervienen aspectos biológicos, aspectos sociales y aspectos culturales.

En los aspectos biológicos nos referimos al mantenimiento de cierto nivel de integración biológica, es un requisito previo para el desarrollo de la personalidad integrada. Si un nivel cae por debajo de este mínimo, el organismo se hace biológicamente incapaz de acción psíquica organizada.

En ausencia de cierto nivel mínimo de integración biológica, la acción psíquica organizada es imposible; sin embargo, el mantenimiento de este nivel no determina por sí solo el grado de integración de la personalidad.

Los aspectos sociales son los que intervienen en el desarrollo de la autoimagen. La importancia de las influencias sociales, se han dirigido a la relación entre el carácter continuo de la envoltura social y la estabilidad a la autoimagen. Así se espera de las personas criadas en la misma sociedad o sub-sociedad, que mantengan en común ciertos rasgos del contenido de la autoimagen general.

Entre los miembros de un grupo minoritario económicamente oprimido, por ejemplo, las actitudes de baja autoestima son del todo características, a veces matizadas de una definida aversión a sí mismo.

La formación cultural es otro aspecto muy importante dentro de las expresiones de la personalidad del hombre.

Los estudios realizados acerca de este aspecto, demuestran que la personalidad no es sólo un reflejo de los estímulos internos o biológicos, sino quizá con más intensidad de los externos.

El temperamento conforma uno de los dos factores dentro de la personalidad. Constituye su individualidad psicofisiológica, porque no sólo se consideran aspectos físicos y constitucionales sino también psicológicos, de cada individuo.

El temperamento actúa en el hombre desde el nacimiento y - por medio de las actividades instintivas, es el factor que domina sobre todo, en la conducta de la primera edad.

En cambio, el carácter se va formando y manifestando en su verdadera estructura y forma, sólo cuando el joven ha alcanzado una cierta madurez psíquica, es decir, cuando la inteligencia y la voluntad han llegado a cierto desarrollo que permite comprender y valorar equilibradamente sus propias acciones. Ahora bien, la inteligencia del muchacho no está lo suficientemente desarrollada para ésto, como lo demuestra la experiencia.

El temperamento, considerándolo en las diferentes manifestaciones que originan en el comportamiento del individuo, puede - describirse como un modo especial y espontáneo de reacción psicofisiológica, de un individuo frente al ambiente, causado por la especial combinación de elementos que predominan en su constitución psicofisiológica.

Dentro del temperamento puede existir una educabilidad. Con ésto, no se niega que ciertas inclinaciones temperamentales congénitas no podrán extirparse nunca de un modo adulto. Podrán ser secundariamente desarrolladas por la educación y modificadas, pero no destruidas.

Las cualidades naturales no pueden ser extirpadas, solamente se modifican o se encubren.

El hombre jamás podrá ser pleno artífice de su temperamento como lo es de su carácter.

La costumbre tiene una gran fuerza para influir sobre el temperamento. El individuo puede acostumbrarse poco a poco, a determinadas inhibiciones de sus tendencias no buenas, aumentando la capacidad de autodomínio.

Allport, considera que el temperamento son fenómenos característicos que forman la naturaleza emocional de un individuo, así como también la forma de susceptibilidad en la estimulación emocional, la fuerza usual y velocidad de respuesta, estado de ánimo prevaleciente y fluctuaciones e intensidades que puedan surgir dentro de esté estado de ánimo.

Todos estos fenómenos son dependientes de las estructuras constitucionales y por supuesto en gran medida a los factores hereditarios.

Por consiguiente, aquellos factores adquiridos dentro de la personalidad son los que constituye el carácter.

El carácter se forma esencialmente por las experiencias de-

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

El término carácter deriva etimológicamente del griego "Káraso"; que significa indiciar, imprimir una señal, que en un sentido más general, podemos decir, que es aquella nota particular por la cual un individuo se distingue. "se caracteriza", respecto a otro.

En un sentido ético-pedagógico, el carácter es el conjunto de las cualidades morales superiores inherentes a la personalidad, es decir, como el conjunto de orientaciones de vida dadas por la voluntad. De hecho, en lenguaje ordinario, se dice que un individuo es hombre de carácter cuando en su conducta se muestra siempre igual a sí mismo: enérgico, resuelto, constante, es fiel siempre a las convicciones. Por el contrario, se dice que carece de carácter aquél que no tiene convicciones propias, es inconstante, indeciso, débil y se deja arrastrar por los acontecimientos, en lugar de dominarlos y hacerlos servir para alcanzar sus propios fines.

El carácter psicológico está constituido "por aquel conjunto individual de propiedades que comienzan a manifestarse en un Sujeto tan pronto sale del estado de inconsciencia de las primeras fases de la vida y van afirmándose, cada vez más en aquel conjunto de sentimientos, intenciones, propósitos e ideas, en los cuales el sujeto siente vivir la propia individualidad?" (6)

Por consiguiente, el carácter nos presenta la línea de conducta con la que se manifiesta la personalidad del individuo. Expresa el modo o la manera propia con que cada uno obra, se enfrenta con la vida y reacciona ante ella, es el modo de abrirse camino en la vida, de afirmación en ella, de tratar con los demás, de desarrollar los propios gustos, las propias aptitudes, su propia visión del mundo.

Es, sin embargo, indispensable que en esta línea de conducta haya unidad y estabilidad. La unidad consiste en un modo de obrar coherente y la estabilidad es la única continua en el tiempo, de tal manera que, bajo este aspecto, el carácter puede ser considerado como un modo de ser habitual.

El carácter es una estructuración psicológica de naturaleza reaccionaria al ambiente. Así, podría describirse el carácter como el conjunto de todas las disposiciones psicológicas, elaboradas por la educación y los esfuerzos de la voluntad y fijado por la costumbre.

CAPITULO II

TEORIA PSICOANALITICA DEL  
CARACTER DESARROLLADA  
POR SIGMUND FREUD.

Freud afirma en la existencia de una estructura dinámica del carácter, ésta representa la energía de cada persona encausada en el proceso de su vida. La fuente de esta energía representa el impulso sexual.

Los rasgos de carácter son interpretados por Freud como una expresión de una fuente libidinosa; donde estos rasgos subyacen a la conducta y deducen de ésta; porque conforman las fuerzas, que además de ser poderosas, pueden ser inconscientes para la persona.

La identidad dinámica del carácter es la organización total del carácter, de la cual deriva una cantidad de rasgos singulares; a diferencia que la identidad del carácter para Fromm es simplemente el rasgo que conforma una orientación caracterológica particular. Freud considera la base fundamental del carácter a los varios tipos de organización de la libido.

El término carácter, siguiendo la línea psicoanalítica, indica las pautas más permanentes y consistentes de la conducta-manifiesta y encubierta. El carácter representa la totalidad de los modos como el individuo aborda las frustraciones, se enfrenta con la personalidad, elabora ideas y se relaciona con otros individuos. El carácter de un hombre está influido por factores sociales, subrayando diferentes valores y aplicando distintos métodos educativos, cada sociedad estimula diferentes elementos en el desarrollo.

Freud fué el primer autor dentro de la Psicología en ana-

lizar el carácter dándole un sentido dinámico; como un sistema de impulsos subyacentes a la conducta, aunque no iguales a ella.

El estudio del carácter, para Freud, se basa en las fuerzas que "motivan al hombre", considera que la fuente motivadora es el impulso sexual. Los diferentes rasgos de carácter, dice Freud, son sublimaciones de las diversas formas de impulso sexual o como formaciones reactivas contra éste.

Reconociendo que la estructura dinámica del carácter representa la forma particular en que la persona canaliza su energía en el proceso de la vida; afirma que la forma en que la persona actúa, siente y piensa está determinada por su carácter. Freud, mediante la teoría de la libido, desarrolló un sistema dinámico de caracterología, considerando que el carácter del hombre está constituido por material de impulsos sexuales, que se componen de los instintos fijados desde la niñez.

El carácter está determinado, fundamentalmente, por la fuerza relativa del Ello, Yo y Super Yo, que a su vez están influidos por la educación y otros factores ambientales. El Yo puede tratar impulsos instintivos, sea de manera catéctica, sea de manera anticatéctica. En los individuos bien equilibrados las demandas instintivas hallan salidas apropiadas.

Las energías instintivas son catectizadas en las funciones naturales del organismo y en los objetos de estas funciones. Este tipo de conducta o carácter catéctico perpetúa las demandas del Ello, el Yo y el Super Yo en el mundo exterior.

El carácter catéctico halla modos para manejar aquellas demandas instintivas que dificultan la armonía, o son reprimidos - con éxito o sus energías se subliman, ésto es se dirigen por caminos nuevos y más aceptables, como son, por dar un ejemplo: las obras de arte.

El carácter no siempre es capaz de desarrollar una conducta catéctizada poniendo en práctica muchas veces conductas anticatécticas, ésto es, reactivas o defensivas. En el carácter de tipo reactivo, la angustia acompaña el conflicto entre el Yo y los impulsos reprimidos y limita la capacidad del individuo, para obtener una satisfacción completa en la vida.

Los principales mecanismos utilizados en el carácter de tipo reactivo son las fobias y las formaciones reactivas. Ambos mecanismos de defensa se desarrollan a través de las pautas de conducta y los rasgos de carácter habitual. En el primer caso, se manifiestan como un temor de abandonarse a la experimentación de las emociones humanas usuales (fobias de sentimientos). El segundo mecanismo se manifiesta como hipermotivos, creando una formación reactiva contra las emociones. El carácter reactivo parece ser un tipo de armadura utilizada por el Yo en su lucha contra los instintos y contra el ambiente.

El instinto sexual humano es algo complejo, que nace de las aportaciones de numerosos componentes e instintos parciales. Los estímulos periféricos de ciertas partes del cuerpo, que son los genitales, la boca, el ano, el extremo del conducto uretral, a -

las que damos el nombre de zonas erógenas, rinden aportaciones - esenciales a la excitación sexual, pero no todas las magnitudes de excitación procedentes de estas zonas reciben el mismo destino, ni lo reciben tampoco igual en todos los períodos de la vida del individuo. En general, sólo una parte de ellas es aportada a la vida sexual. Otra parte es desviada de los fines sexuales y - orientada hacia otros fines distintos; proceso al que damos el - nombre de sublimación. (11).

El carácter depende de algún modo de la historia del desarrollo libidinoso del individuo, es decir, toda persona que evoluciona de una manera normal pasa por las diferentes etapas de la organización libidinal, cuyo resultado será la estructura del carácter del individuo, que en ocasiones, muchas personas se detienen en alguno de estos puntos de evolución y retienen ya como adulto las características preadultas del carácter. Por consiguiente, pueden distinguirse varios tipos de carácter. Freud y - Karl Abraham, uno de los primeros y más capaces colaboradores de Freud, han sugerido los siguientes tipos de carácter, relacionados con las fases del desarrollo y los puntos de fijación.

#### - CARACTER ORAL

La fijación oral tiene como resultado los rasgos del carácter oral. Esta fijación es consecuencia de una satisfacción oral abundante o insuficiente. En el primer caso, el individuo puede establecer una actitud excesivamente dependiente pero optimista; en el caso de la privación oral, pueden desarrollarse tendencias

depresivas y agresivas. En ambos casos, los individuos fijados oralmente, piden suministros narcisistas del exterior, están centrados en sí mismos y desean ser ayudados por los demás. Los tipos de carácter erótico-oral son compulsivos comedores, bebedores, fumadores y habladores, a menos que estas tendencias estén ocultas por formaciones reactivas o resueltas satisfactoriamente mediante sublimaciones. Todos los tipos de carácter oral son "tomadores" egoístas, siempre "hambrientos" y adquisitivos y desearios de "deglutir" más comida o más objetos amorosos o más conocimientos, según sea la naturaleza específica de las reacciones y sublimaciones de sus anhelos orales.

Dentro del estadio oral se distinguen dos fases, la oral-pasiva y la fase sádico-oral u oral-agresiva. La fijación oral pasiva concierne a la succión de los primeros meses de la vida del niño. El tipo de carácter oral-pasivo es pasivo y excesivamente dependiente; cuando se desbaratan sus deseos y experimenta frustraciones, su comportamiento se torna desilusionado, parece creer que el mundo le debe apoyo y afecto maternos, y en su humor optimista confía en conseguirlos. El tipo oral-agresivo se halla relacionado con las frustraciones de la crianza, el morder y el masticar, por regla general es sarcástico, pesimista y canibalista y tiende a destruir sus objetos amorosos. Parece creer que el mundo le debe apoyo y afecto, más duda si conseguirá lo que desea. Muchas veces enajena a sus amigos y despliega una conducta agradable y ofensiva, como si tratara de obligarles a otor

garle el amor y el afecto que el mundo le debe.

#### - CARACTER ANAL

El estadio erótico-anal ha sido subdividido en anal-expulsivo y anal-retentivo; en ambas subfases, el conflicto concierne - al adiestramiento esfinterino conduce a fijaciones anales peculiares. Orden parsimonia y obstinación son los tres rasgos principales de carácter anal. El adiestramiento en el aseo puede conducir a una conducta compulsiva en todo lo relacionado con lavar, - limpiar y mantener el propio cuerpo y las posesiones extremadamente limpios.

La parsimonia se desarrolla usualmente en la etapa anal-retentiva; la parsimonia es una expresión de la tendencia a retener lo que uno posee. Las heces constituyen el prototipo de posesión transferible y, en la fase anal-receptiva, el niño se halla dispuesto a posponer la eliminación y disfrutar de la retención.

Los tipos de carácter anal son con frecuencia mezquinos y - reacios a desprenderse, incluso, de los objetos inútiles. La obsti nación caracteriza el período sádico-anal. Se trata de la primera rebelión del niño contra la madre. Al niño rehúsa darle las heces o manifiesta el deseo de eliminarlas indiscriminadamente, - prescindiendo de las exigencias de limpieza de la madre.

El tipo de carácter uretral es ambicioso, impaciente y envidioso. Incluye rasgos orales y una cierta tendencia a la pasividad. Los tipos de personalidad uretral acostumbran a haber sido-castigados por enuresis. El que se orina en la cama desearía --

ocultar sus hechos y evitar la vergüenza; de aquí la ardiente am  
bición de no ser avergonzado nunca más por nadie y el sentimien  
to de envidia hacia cualquiera que haya alcanzado éxito en la vi  
da y no haya sido humillado. No obstante el tipo de personalidad  
uretral, le falta la persistencia necesaria para llegar a resul-  
tados satisfactorios. A menudo confía de una manera oral en que  
algunas fuerzas exteriores le ayudarán a conseguir el éxito y la  
gloria.

#### - CARACTER FÁLICO

El tipo de carácter fálico desarrolla una formación reactiva ante el miedo a la castración. La seguridad propia, la ostentación y la agresividad son los principales rasgos de la personalidad fálica, combinando con un amor propio narcisista, vanidad y susceptibilidad. La conducta exhibicionista y manifiestamente agresiva es una formación reactiva ante el miedo a la castración. Los sentimientos ambivalentes de necesitar y tener el amor, de coraje y timidez son sintomáticos del carácter fálico, ambivalencia que trata de sobrecompensar mediante la agresividad ocultando su temor íntimo a la castración y sus dudas relativas a su propia masculinidad, una conducta abiertamente osada y turbulenta es la fachada tras la que se esconden la timidez y la angustia.

En las niñas, la envidia del pene puede o resolverse o sublimarse, aunque también es posible que conduzca a unos rasgos de carácter reactivos. La envidia del pene puede desembocar o-

en el deseo de desempeñar un papel masculino y en su consiguiente asunción o en un tipo femenino vengativo, con la tendencia a ser humillada y a humillar a los hombres.

#### - CARACTER GENITAL

La vida adulta normal se caracteriza por el carácter genital. La supremacía de la zona genital sobre las otras áreas erógenas, la subordinación de todos los fines genitales a la exigencia heterosexual normal y la elección apropiada de un objeto amoroso o heterosexual son los elementos principales del carácter genital. De acuerdo con el principio económico, la sublimación se facilita cuando se descargan grandes cantidades de excitación. Cuando se bloquea demasiada energía instintiva, la sublimación es casi imposible y usualmente tienen lugar formaciones reactivas. En el carácter genital la energía sexual halla las salidas apropiadas; las emociones son controladas por el Yo. Los impulsos pregenitales quedan subordinados, en parte, a la función heterosexual normal y sirven de prólogo del placer; en parte se subliman. El Yo se convierte en el dueño de todo el aparato mental. Los impulsos instintivos diversificados quedan coordinados, el complejo de Edipo se resuelve y entre el Ello, Yo y Super Yo, se establece una franca armonía. Cuando más armonioso sea el carácter, tanto más normal y mejor adaptado será el individuo.

## 1) DESARROLLO PSICOGENETICO

El psicoanálisis parte de una premisa básica que concierne al pensamiento filosófico y cuya justificación se halla en sus propios resultados.

En la conformación de lo que Freud llamó aparato psíquico, son dos las nociones que la constituyen (vida anímica), por un lado, el organismo somático que le sirve de escena: el cerebro (sistema nervioso); por el otro, nuestros actos de conciencia dados en forma inmediata y que por ninguna descripción podría aproximarnos más. Los dos supuestos mencionados arrancan de estos términos o principios de nuestro conocimiento; refiriéndose al primero concierne a la localización.

El conocimiento de este aparato psíquico se ha logrado, estudiando la evolución individual del ser humano. A la más antigua de estas provincias o instancias psíquicas, le llamó Freud - Ello; su contenido es todo lo heredado, lo congénitamente dado, lo constitucionalmente establecido; es decir, ante todo, los instintos surgidos de la organización somática, que hallan aquí una primera expresión psíquica, cuyas formas ignoramos. Esta parte que es la más arcaica del aparato psíquico seguirá siendo la más importante durante la vida entera. De ella partió la labor investigadora del psicoanálisis. Por el contacto que existe del mundo exterior real que nos rodea, en una parte del Ello se produce cierta transformación, constituyéndose una primitiva capa cortical dotada de órganos receptores de estímulos y de dispositivos, donde se establece poco a poco una organización especial, que --

desde entonces oficia de mediador entre el Ello y el mundo exterior. A este sector de nuestra vida psíquica le dá el nombre de Yo.

El Yo gobierna los movimientos voluntarios, en virtud a la relación formada entre la percepción sensorial y a la actividad muscular. La este afirmación es su tarea primordial y que se realiza en doble sentido. Frente al mundo exterior aprende a conocer los estímulos, acumula (en la memoria) experiencias sobre los mismos, evita (por la fuga) los que son demasiado intensos, enfrenta (por adaptación) los estímulos moderados y finalmente aprende a modificar el mundo exterior, adecuándolo a su propia conveniencia (actividad). Hacia dentro, enfrente al Ello, conquista el dominio sobre las exigencias de los instintos, decidiendo si han de tener acceso a la satisfacción, proponiendo ésta a otros momentos y circunstancias más favorables dentro del mundo exterior, o bien suprimiendo totalmente las excitaciones instintivas. En esta actividad el Yo se ajusta a la consideración de las tensiones instintivas. En esta actividad, el Yo se ajusta a la consideración de las tensiones excitativas, su aumento se hace sentir, en general, como displacer y su disminución como placer. Sin embargo, lo que se siente como placer o displacer no son la cúspide de esas tensiones excitativas, sino alguna particularidad en el ritmo de su modificación.

El Yo tiende al placer y quiere eludir el displacer. La señal de angustia aparece a un aumento esperado y previsto de displacer.

placer, respondiendo como peligro al motivo de ese aumento, provocado, ya sea por estímulos externos o internos. Mediante el estado de sueño, el Yo se retrae y modifica profundamente su organización, al romper sus comunicaciones con el mundo exterior.

En virtud que en el ser humano existe un largo período infantil, que en su formación vive dependiendo de sus padres, se forma en el Yo una instancia particular que perpetúa esa influencia parental y a la que se ha dado el nombre de Super Yo. Se dice que un acto del Yo es correcto cuando satisface al mismo tiempo las exigencias del Yo, del Super Yo y de la realidad, logrando así conciliar mutuamente sus respectivas pretensiones.

La relación entre el niño y sus padres es la que conforma la relación existente entre el Yo y el Super Yo, dando lugar a que en la relación parental no sólo intervenga la índole personal de los padres, sino también la influencia de las tradiciones familiares, raciales y populares que aquéllos perpetúan, así como las demandas del respectivo medio social que los padres representan.

El Ello representa las influencias heredadas; el Super Yo, principalmente las recibidas de otros, mientras que el Yo es determinado esencialmente por las vivencias propias, es decir, por lo actual y accidental. (10).

## 2) TEORIA DE LA LIBIDO

Toda la energía utilizada para llevar a cabo las tareas de la personalidad, se obtiene de los instintos, que se define como una condición innata que imparte instrucciones a los procesos psicológicos de percibir, recordar y pensar hacia la mente de la consumación sexual.

Un instinto tiene una fuente, una finalidad, un objetivo y un ímpetu. Las fuentes principales de la energía instintiva son las necesidades o impulsos corporales. La finalidad última de un instinto es la eliminación de una necesidad corporal. El objetivo de un instinto es el objeto o medio, mediante el cual se realiza el objetivo. El ímpetu de un instinto es su fuerza, que se determina por la cantidad de energía que posee.

Existen tantos instintos como necesidades corporales, puesto que un instinto es el representante mental de una necesidad corporal. (31).

Freud reconoció dos grandes grupos de instintos; los que están al servicio de la vida y los que están al servicio de la muerte. Los instintos vitales o el Eros tiene como fin construir y conservar unidades cada vez mayores, es decir, tiende a la unión; el instinto de destrucción, por el contrario, persigue la disolución de las vinculaciones, la aniquilación; podemos aceptar que su fin último parece ser el de llevar lo viviente al estado de inorgánico.

El instinto sexual cuya manifestación dinámica en la vida-

anímica la denominamos libido, es la forma de energía utilizada por el Eros; Freud nunca le dió nombre especial alguno a la forma de energía empleada por los instintos de muerte.

En sus primeros escritos, utilizó el término libido para denotar la energía sexual, posteriormente, en su teoría de la motivación, la libido fué definida como la energía de todos los instintos de la vida.

Los instintos sexuales tienen sus fuentes en diversas zonas corporales, las llamadas zonas erógenas: la boca, el ano y los órganos genitales son las principales zonas erógenas. Freud pensaba que una zona erógena podía ser una parte del cuerpo que estaba sensibilizada por sustancias químicas (hormonas), segregadas por las glándulas sexuales. La libido surge independientemente en la vida del individuo, pero en la pubertad (madurez sexual), se sintetiza normalmente al servicio de la reproducción. También interactúa con los demás instintos vitales. La boca es la entrada para el alimento y también una parte del cuerpo que, adecuadamente, estimulada produce placer sensual. El ano es el órgano por el cual se eliminan los residuos, pero también produce placer cuando se lo estimula de ciertos modos (el derivado principal de los instintos sexuales es el amor). El último y definitivo estadio de organización es la síntesis de la mayoría de los instintos parciales, bajo la primacía de las zonas genitales, donde su evolución se desarrolla generalmente con gran rapidez y dirección hasta llegar a la madurez sexual. En este lapso, los instintos reprimidos pueden llegar a

provocar fijaciones y finalmente integrar una determinada relación con el desarrollo de ulteriores neurosis y perversiones.

En el desarrollo de la teoría de la libido, se presentan características determinantes que pueden llegar a conformar una estructura sana o no, dentro de una personalidad.

La sublimación parece ser el destino más importante de los instintos, en la cual son sustituidos por otros el objeto y el fin; de manera que el instinto originalmente sexual encuentra su satisfacción no sexual y aún más elevada, desde el punto de vista social o ético.

Los instintos de conservación eran también de naturaleza libidinosa, fueron instintos sexuales que en vez de los objetos exteriores habían tomado por objeto el propio Yo, es decir los individuos se conducían singularmente como si estuvieran enamorados de sí mismos, dando a esta perversión el nombre de narcisismo. A la libido de los instintos de auto conservación se le denomina libido narcisista que se presenta en las primeras etapas de la evolución sexual, Freud reconoce que tal amor propio como el estado primario es normal.

Se afirma multilateralmente la existencia de un instinto gregario innato, que determina la conducta social de los hombres e impulsa al individuo a la reunión en comunicaciones.

CAPITULO III  
TEORIA DEL CARACTER  
DESARROLLADO POR  
WILHELM REICH.

Fué el primer teórico que inició una separación sociocultural de Freud. Era más Freudiano que el mismo Freud en lo que concierne a la importancia de la libido. Para Reich la sexualidad era el factor principal de la estructura de la personalidad, y la potencia sexual era un criterio de salud mental.

Reich se dió a conocer mediante sus estudios sobre el carácter y la armadura neurótica, con una definida inclinación sociológica.

Observó que el desarrollo de los tipos de personalidad o caracteres, dependen del sistema socioeconómico; en esa misma línea se puede considerar como el precursor de las teorías expuestas por Horney, Kardiner y Fromm.

La formación del carácter, en relación a la teoría sociológica escrita por Reich nos demuestra que determinadas órdenes sociales suponen determinadas estructuras humanas promedio, dicho de otra manera, que cada orden social crea aquellas formas de carácter para establecerse y asegurar su preservación. En la sociedad de clases, la clase dominante asegura su posición con la ayuda de la educación y la instrucción de la familia, haciendo de su ideología la ideología dominante de todos los miembros de la sociedad; pero no es una mera cuestión de imponer ideologías, actitudes y conceptos a los miembros de la sociedad, más bien se trata de un proceso de profundización en cada nueva generación, de la formación de una estructura psíquica que corresponde al orden social existente en todos los extractos de la población.

Esta teoría plantea que el carácter consiste en una alteración crónica del Yo, a la que podríamos calificar de rigidez. Es la base de la cronicidad del modo de reacción característico de una persona. Su significado es la protección del Yo contra peligros que se ha hecho crónico; puede denominarsele con todo derecho, como una coraza; la cual significa inevitablemente una disminución de la movilidad psíquica total.

Sin embargo, debe concebirse la coraza como algo móvil operando conforme el principio del placer-displacer. En situaciones poco placenteras, la coraza aumenta; en situaciones placenteras, disminuye.

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

La función básica del carácter es construir una coraza contra los estímulos del mundo exterior y contra los impulsos internos reprimidos (libido). Para la formación de esta coraza externa, también intervienen factores históricos, como son el carácter de las personas que ejercen la principal influencia educativa. En el logro de una formación de carácter sana, debe existir una relación definida entre las manifestaciones externas del carácter, sus mecanismos internos y la historia específica del desarrollo (37).

Wilhelm Reich describe cuatro tipos de defensa del carácter:

a) El carácter histérico: se encuentra estructurado como una defensa en contra del incesto que se manifestará por una orientación pasivo-femenina con expresiones subversivas de sexualidad, - al mismo tiempo evita las manifestaciones abiertas de interés -- sexual. En las mujeres, el carácter histérico se evidencia por una coquetería disfrazada o desembozada en el andar, en la mirada- y en el hablar. En los hombres, existe además, blandura y cortesía excesiva, expresión facial femenina y comportamiento femenino.

En ambos casos son personas que se dejan convencer aún de lo más improbable, abandonará esa convicción y la reemplazará por -- otras adquiridas con igual facilidad.

b) El carácter compulsivo: se encuentra determinado por una- defensa en contra de impulsos sádicos y agresivos, el cual mani- fiesta excesivo orden, pulcritud y meticulosidad. Sus manifesta- ciones se encuentran a lo largo de la vida. En estas personas, todo gira conforme a un programa preconcebido, inviolable; todo --- cambio en el programa se experimenta como displacer, en los casos más pronunciados provoca, incluso, angustia.

Debido a la minuciosidad que le acompaña, este rasgo de carác- ter puede ayudar al individuo a hacer muchas cosas; pero éstas no podrán pertenecer a un campo creador ni producir ideas nuevas, por que la persona con estas características excluye todo cambio rápi- do y toda adaptación a situaciones nuevas.

c) El carácter fálico-narcisista: se caracteriza por la defen- sa en contra de las tendencias pasivo-femeninas; desarrolla una -

forma de ser fría, arrogante y agresiva. El carácter fálico-narcisista típico es seguro de sí mismo, a menudo arrogante, elástico, vigoroso, con frecuencia dominador. Estos individuos se anticipan por lo general a cualquier ataque esperado, con un ataque de parte de ellos.

d) El carácter masoquista: se encuentra respaldado por una defensa en contra de recriminaciones fantaseadas de la conciencia, evita la ansiedad forzando a otros a tratarlo mal, de manera que sea capaz de reprocharse los y someterse al autocastigo y a la autodepresión; quiere ser amado, pero enmascarará esto con provocaciones al objeto amoroso.

Los rasgos típicos del carácter masoquista presentan una -sensación crónica de sufrimiento, que aparece objetivamente como una tendencia a lamentarse, tendencia crónica a dañarse a sí mismo y al menosprecio (masoquismo moral) y una compulsión a --torturar a los demás; mostrando conducta específicamente torpe, de exceso tacto en sus modales y en su relación con los demás.

Los tipos de carácter son clasificados por Reich, de acuerdo a la forma como son resueltos los problemas existentes durante las primeras etapas del desarrollo.

Siguiendo los lineamientos en términos del manejo de la -energía libidinal, el carácter oral-receptivo, se presenta como sublimación de la fase de succión; las personas con carácter --oral-receptivo, son amistosas y optimistas y ven a las personas y al mundo como objetos maternos.

El carácter oral agresivo, es la sublimación de la fase oral de morder, se manifiesta agresivamente con envidia, ambición y la necesidad de explotar a otros.

El carácter anal es la sublimación del período anal, se manifiesta en las personas con este carácter como pulcros, ávaros y pedantes.

El carácter fálico sublima la fase fálica a través de un comportamiento frío y arrogante.

El carácter uretral se manifiesta como una ambición devastadora.

Por último, el carácter genital es el carácter maduro capaz de relacionarse con los demás de manera adulta.

El Yo es la parte de la personalidad expuesta al mundo exterior, es donde tiene lugar la formación del carácter, se trata de un amortiguador en la lucha entre el Ello y el mundo exterior. En interés de su autopreservación, el Yo, intentando media entre ambos campos, introyecta los objetos frustrantes del mundo exterior, que conforma entonces el Super Yo.

Finalizando, Reich considera el carácter no sólo como la manifestación exterior de ese elemento, sino también la sumatoria de los modos de reacción específicos tal o cual personalidad, es decir, un factor determinado en esencia, en forma funcional, que se expresa en los modos característicos del hablar, de la expresión facial, de la postura, de la manera de caminar, etc... Este carácter del Yo consta de varios elementos del mundo exte---

rior de prohibiciones, inhibiciones de los estímulos e identifi-  
caciones de distintos tipos. (38).

CAPITULO IV

TEORIA DEL CARACTER SEGUN  
LOS LINEAMIENTOS DESARROLLADOS  
POR ERICH FROMM.

Fromm no niega las pautas heredadas o constitucionales, las denomina temperamento.

El temperamento es el modo de reaccionar, siendo constitucional e inmodificable. El temperamento se correlaciona con los procesos somáticos y es heredado.

El carácter se forma durante la experiencia de la vida mediante las influencias sociales. El carácter es la forma relativamente permanente en que se canaliza la energía humana en el proceso y asimilación y socialización.

El carácter está determinado por la constitución física y el temperamento del individuo que son innatos, y la totalidad de las influencias sociales y culturales que experimenta.

El carácter es la forma específica en que la energía humana es moldeada por la adaptación dinámica de las necesidades humanas, al particular modo de existencia de una sociedad determinada.

El carácter a su vez, determina el pensamiento, los sentimientos y la actuación de los individuos. (26).

En contraste a la teoría de Freud, Fromm manifiesta que la base para la formación del carácter son los modos específicos -- por los cuales la persona se relaciona con su medio; adquiriendo y asimilando objetos y relacionándose con otras personas y consigo mismo. A estas formas de relacionarse, Fromm les llama proceso de asimilación, refiriéndose al primero; y proceso de socialización al segundo.

En el proceso de asimilación, el hombre puede adquirir objetos, ya sea recibéndolos o tomándolos de una fuente externa, -- creándolos o produciéndolos por medio de su propio esfuerzo.

En el proceso de socialización, el hombre no puede desarrollarse en forma aislada, no sólo para cumplir necesidades como son la sexualidad, la defensa, el trabajo, el juego, la transmisión del conocimiento y la posesión de cosas materiales, sino -- también, por la propia salud mental.

Todo ésto forma parte de la homeostasis en el hombre, la -- forma particular con que el hombre se relaciona, es la expresión de su carácter, es decir, puede odiar o amar, competir o cooperar, puede edificar un sistema social basado en la igualdad o en la autoridad, en la libertad o en la agresión; lo importante es estar relacionado de alguna manera con el medio que nos rodea.

Lo anterior, nos dá como resultado la definición del carácter, según Fromm: Es la forma más o menos constante en que la -- energía vital es canalizada mediante los procesos de asimilación y socialización. Es importante distinguir que las acciones del hombre no se determinan por patrones instintivos e innatos, como tampoco de las decisiones deliberadas; puesto que en numerosas -- ocasiones se necesita de acciones que deben de ser ejecutadas -- con mucho mayor rapidez, la que permitiera una acción deliberada consciente.

La estructura caracterológica nace de la forma de reaccionar, según sus hábitos y opiniones propias de una persona, es de

cir, expresan la forma particular en que la energía ha sido canalizada en la estructura del carácter.

En el ser humano, para disminuir el sentimiento de angustia y soledad, surge la necesidad de relacionarse productivamente -- con sus semejantes y establecer vínculos amorosos.

Las relaciones interpersonales maduras requieren una imagen de sí mismo buena y global como ser humano, a través del autoconocimiento y del conocimiento de sus semejantes.

Al poseer el hombre una conciencia plena del propio ser, de su naturaleza, de su fuerza y sus debilidades y de las características de su situación particular, se podrá lograr un desarrollo integral equilibrado de una identidad.

Todo ésto es gracias al proceso de socialización, además a través de este proceso el hombre puede relacionarse de diversas formas, como son: la relación simbiótica, la del distanciamiento destructividad y la del amor.

La relación simbiótica se caracteriza que la persona no posee una independencia, esta persona se relaciona con los demás y no logra o pierde su independencia. El miedo a estar solo es lo que une a las personas a esta relación, donde se desvanecen las fronteras de su identidad; la no diferencia entre sí mismo y el objeto de su simbiosis, cuyo vínculo está esencialmente formado de sentimientos y fantasías.

El masoquismo es la relación que describe clínicamente esta situación, se manifiesta por intento de despojarse del Yo inte

dividual, de huir de la libertad y de buscar la seguridad ligándose a otra persona.

La forma de racionalización que adopta esta dependencia es de sacrificio, deber o amor, en ocasiones, estos impulsos masoquistas se mezclan con impulsos sexuales.

El sadismo es la contraposición de la relación simbiótica, es el dominio completo sobre una persona impotente, constituye la esencia de la relación simbiótica activa. La persona dominada es percibida y tratada como una cosa para ser utilizada y explotada, no como ser humano, que es un fin en sí mismo. Es el impulso de absorber a otros y su forma de racionalización se manifiesta como una sobreprotección, dominio "justificado", venganza -- "justificada" que también pueden aparecer con impulsos sexuales.

La relación simbiótica sádico-masquista, siendo complementarios, se caracterizan por la intimidad, con el objeto y su confianza, sacrificando la libertad y la integridad.

Las relaciones de distanciamiento-destructividad, como su nombre lo indica, se caracterizan por el distanciamiento, el alejamiento y la destrucción. La persona al poseer un sentimiento de impotencia individual, le provoca una inseguridad que se refleja en alejamiento de aquéllo o de quienes se percibe como una amenaza, es una relación negativa. Su equivalente emocional es el sentimiento de indiferencia hacia los otros, aunque no necesariamente puede ser en forma consciente; pero de hecho, en nuestra cultura se encuentran casi siempre encubiertos por un interés

y sociabilidad superficiales.

La destructividad es la forma externa del alejamiento; proviene del miedo de ser destruido por otros, lo que produce el impulso de destruir a aquéllos; es la energía negativa de destruir la vida, que para esas personas es la no vivida, carente de sentido y el sentimiento de odio hacia su propia vida.

En contraposición de las anteriores relaciones, el amor es la forma productiva de una relación con los demás y consigo mismo.

Los lazos que aquí los une son por respeto, responsabilidad, cuidado y conocimiento. Es la relación sana de una pareja, procurando mutuamente que la otra persona crezca y se desarrolle, forjando y manteniendo la identidad propia de la persona y de su pareja. Es la forma productiva de una relación donde la persona no exige a la otra lo que ésta no puede dar. No tendrá sentimientos de temor irracionales y verá con simpatía y afecto a los demás. Estará sólo en alerta y se apartará y defenderá de aquéllos que traten de amenazar su integridad.

A las formas particulares con que cada persona canaliza su energía, por medio de los procesos de asimilación y socialización los llamó Fromm Orientaciones Caracterológicas, que constan de cuatro orientaciones improductivas y una productiva; teniendo las primeras aspectos negativos y positivos.

Antes de explicar cada una de las orientaciones, se presentarán dos esquemas para mayor comprensión de la teoría que ---

aquí se expone.

Fromm nos plantea que estos conceptos constituyen "Tipos ideales" y no descripciones del carácter de un individuo en particular. Afirma que el carácter de un individuo dado, es generalmente una combinación de todas o algunas de estas orientaciones, aunque una es la predominante.

El siguiente esquema objetiviza cómo forman parte los procesos de asimilación y socialización dentro de las orientaciones y sus variaciones:

ASIMILACION

SOCIALIZACION

I.- Orientación Improductiva

a) Receptiva  
(Aceptando)

b) Explotadora

c) Acumulativa  
(Conservando)

d) Mercantil  
(Intercambiando)

Masoquista  
(Lealtad)

Sádica                      Simbiosis  
(Autoridad)

Destructiva  
(Afirmación)

Indiferente  
(Equidad)

II.- Orientación Productiva

Trabajadora

Amando, Razonando

Las actitudes receptiva y explotadora dan origen a una relación con cierta intimidad y acercamiento en aquellos individuos que se espera obtener lo que se necesita, ya sea en forma pacífica o agresiva. En la actitud receptiva, la relación es en forma de sumisión y masoquista: "si me someto a una persona más fuerte, ésta me proporcionará todo lo que necesito".

Por otra parte, en la actitud explotadora, la relación comúnmente implica una relación sádica: "si tomo por medio de la fuerza todo lo que necesito de la otra persona, debo gobernarla y transformarla en el objeto de mi propio dominio".

En contraste con las dos anteriores actitudes, en la actitud acumulativa, su relación tendrá como base el distanciamiento de las otras personas, estará en la expectativa de poseer cosas, acumulando y no consumiendo. Cualquier intimidad con el mundo exterior constituye una amenaza; se aparta o incluso destruye, si la amenaza es muy grande, por miedo a la pérdida de lo que posee.

La orientación mercantil, más que un distanciamiento y destrucción, se basa en una relación que implica contacto sencillo, apego superficial y desapego de otros.

Los tipos de carácter están formados por la orientación productiva y las orientaciones improductivas, que se dividen en:

- a) Receptiva
- b) Explotadora
- c) Acumulativa
- d) Mercantil

A continuación se describen los aspectos negativos de las Orientaciones Improductivas:

a) La Orientación Receptiva.- Es el tipo de carácter donde la fuente de todo bien se encuentra en el exterior, son aquellas personas que creen que la única forma de lograr lo que desea, ya sea algo material, sea efectivo, amor, conocimiento o placer es recibéndolo de esa fuente externa.

La forma en que éste tipo de orientación se manifiesta en las personas receptivas es en el aspecto de adquisiciones de cosas materiales, es una persona que encuentra difícil hacer el mínimo esfuerzo y espera que todo se le dé como recompensa de ser tan "bueno" o quizás porque está "enfermo" o "necesitado". En estos casos extremos, prefiere trabajar para alguien, pensando que lo que recibe es gracias a la "bondad" del patrón y no como el resultado de su propio esfuerzo o trabajo y como algo a lo que no tiene derecho.

En lo que se refiere al amor, son personas que se concretan en ser amados y no en amar, no encuentran diferencia en la elección de sus objetos amorosos, porque el ser amado por cualquiera que sea los abruma, es una experiencia tan sobrecogedora que no importa quien les brinde amor o lo que parezca amor. Su sensibilidad es excesiva a todo rechazo o desaire por parte de la persona amada.

En el aspecto del pensamiento, si están dotados de inteligencia, son estupendos escuchas, ya que en el ámbito de esta ---

orientación lo importante es recibir y más que producir ideas, - se sienten paralizados, sí se ven abandonados a sí mismos.

En estas personas, su pensamiento gira alrededor de encontrar a alguien que les pueda proporcionar la información necesaria, con el mínimo esfuerzo.

La lealtad en estas personas se basa en la gratitud por la mano que les alimenta y el temor de llegar a perderla. No sólo dependen únicamente de autoridades o de personas que les proporciona conocimiento o ayuda, sino también de cualquier gente que le brinde apoyo. Al encontrarse solos se sienten perdidos, porque sienten que no pueden hacer nada sin ser ayudados.

Según los planteamientos realizados por Freud, las personas que presentan este tipo de orientación, son las que tienen una fijación que corresponde a la etapa oral-pasiva.

b) La Orientación Explotadora.- Tanto esta orientación como la anterior, se basan en sentir que la fuente de todo bien se encuentra en el exterior, que cualquier cosa que deseen obtener, - lo hallan allí y no son capaces de crear o producir nada por sí mismos. La diferencia entre ambas, es que en el tipo de orientación explotadora no espera recibir cosas, en forma pasiva, sino quitándoselas por la fuerza o la astucia.

Esta orientación se presenta en cualquier ámbito de la actividad humana. En lo que se refiere al pensamiento y a los empeños intelectuales, se manifiesta en aquellas personas que no pueden producir ideas, sino que las roban, plagiándolas en forma --

agresiva o sutilmente; cambiando algunas frases, para luego decir que son conceptos propios y nuevos.

En el terreno del amor y el afecto, se presenta con igual tendencia, robando y arrebatando. Su atracción es mayor con aquellas personas que tienen algún lazo o compromiso amoroso con otra, sin prestar interés en aquéllas que no tienen compromiso alguno.

La misma actitud encontramos en el campo de las cosas materiales, siente un mayor placer, arrebatando, quitar o hurtar todas aquellas cosas que necesitan, que lograr obtenerlas por su propio esfuerzo o creatividad.

La forma con que lo hacen es explotando o utilizando a las personas o cosas para sacar provecho de ellas. Es decir, "aman" aquellas personas que prometen ser un objeto de explotación, y se hartan cuando las han utilizado, exprimido y explotado todo.

Un ejemplo de la actividad explotadora es el cleptómano, -- que goza de robar objetos aunque tenga el dinero para comprar -- los.

El símbolo que presenta este tipo de orientación es la boca en actitud de morder por ser el rasgo característico en tales sujetos.

Las personas con características predominantemente explotadoras suelen sobreestimar lo propio, reaccionando con enojo y sintiendo su orgullo herido cuando alguien o algo se le es negado o cuando sus logros ante los demás son puestos en duda.

No tienen su propia identidad, todo gira en base a lo que es obtenido a la fuerza, producido por los demás, compensando una insignificancia interior y una falta de fé en sí mismo, reforzando y aumentando así los sentimientos de poder interno.

El núcleo de la personalidad con esta orientación es la agridad, actitud explotadora, astucia, egocentrismo que determina actitud reclamadora, exigir, dominar y abusar de todo aquéllo que no posee.

Según los lineamientos dados por Freud, este tipo de orientación equivale al carácter oral-sádico, que se caracteriza por una tendencia a incorporar activamente el objeto, destruyéndolo.

c) La Orientación Acumulativa.- Presenta características diferentes, ya que las anteriores se basan en la premisa de la búsqueda de que todo bien se encuentra en el exterior, en ésta existe cierto recelo en encontrar el bienestar en el mundo exterior.

La gente con una orientación acumulativa tiene poca fé en cualquier cosa nueva que pueda obtener del mundo exterior; basan su seguridad en el ahorro y acumulación de bienes, donde cualquier gasto se interpreta como una amenaza. Se puede decir que se han robado de una pared protectora y que su meta principal es introducir tanto como puedan en su posición fortificado y dejar que salga lo menos posible.

Sus rasgos más predominantes son la conducta compulsiva que tiende a lograr seguridad a base de acumular, ahorrar y distanciarse del exterior; por esta razón, los bienes hay que guardar-

los escrupulosamente por el temor al empobrecimiento, lo que hace que no pueda discriminar los objetos por su valor o importancia, nada debe ser rechazado y nada debe ser soltado (avaricia). No solo se presenta en el ámbito referente al dinero y a otros objetos materiales, sino también a lo que representan los sentimientos y pensamientos.

En el terreno del mundo amoroso, esencialmente, es para ellos una posesión, no dan amor sino tratan de lograrlo poseyendo al "amado". Muestran a menudo una singular clase de lealtad hacia la gente y también hacia los recuerdos. Son sentimentales en los aspectos pasados de su vida, haciendo sentir que sus experiencias y sentimientos fueron los mejores en tiempos pasados.

Son personas estériles e incapaces de pensar predominante, aparentando saberlo todo. El tipo acumulativo es metódico con sus cosas, sus pensamientos y sentimientos; no pueden tolerar que las cosas se encuentren fuera de su lugar y tratan de colocar automáticamente todo en orden. La intimidad constituye una amenaza en su relación con sus semejantes el mantenerse distanciado de una persona o la posesión de ella significa seguridad.

Todo aquello que en su opinión rompe el orden y la disciplina, le ocasiona ansiedad y sentimiento de culpa, provocando recelo y suspicacia. Sus costumbres y hábitos sociales están sometidos a ceremonias, condiciones y diversos ritos que impiden que se les acerquen.

La orientación acumulativa presenta una relación de distan -

ciamiento-destructividad y corresponde al carácter anal descripto-  
por Freud.

d) La orientación mercantil.- Se ha creado por el desarrollo de un mercado en la sociedad actual. Los principios que en esta orientación rige son los mismos que presenta el mercado de las mercancías impuestas por el hombre moderno; en uno se ofrecen personalidades a la venta y mercancías en el otro. El valor es en ambos casos el valor de cambio para el cual la utilidad es una condición necesaria pero no es suficiente.

No existen semejanzas importantes entre esta orientación y las tres anteriores, ya que se trata de una formación caracterológica de la época moderna, y que ha surgido y evolucionado predominantemente en los países desarrollados de la actualidad, caracterizándose los mercados por impersonales y abstractos.

Lo superficial, la moda, la etiqueta y la marca están estrechamente ligados a los convencionalismos sociales, siendo los aspectos más importantes dentro de la personalidad de un sujeto.

Los sujetos que presentan un carácter mercantilista no han tenido la oportunidad de probar ni experimentar por sí mismo con el fin de descubrir lo que realmente desean y necesitan, se sienten a sí mismos como vendedores y mercancía.

El tener éxito los hace ser valiosos, cuando ocurre lo contrario, carecen de valor; en consecuencia, son individuos que se sienten atraídos por luchas incesantes para lograr tal éxito, siendo para ellos el estancamiento una amenaza a la autoestima, -

provocando sentimientos de inseguridad e inferioridad.

El hombre mercantil no ha desarrollado una identidad propia, por estar sujeto a la influencia del medio ambiente, no se siente a sí mismo como fuente y núcleo de experiencias vitales y de poder.

Son gente con una apariencia amigable, servicial, eso es en su forma externa pero en realidad enmascaran sentimientos de soledad, por lo cual entran en angustia cuando se encuentran solos y son incapaces de reflexionar sobre su propia condición.

En lo que respecta al amor, a los sentimientos y deseos, -- las personas mercantilistas no son auténticas, ocultando realmente lo que sienten a través de conductas insustanciales. Al no fomentar su autenticidad en sus experiencias y valores personales, son individuos inseguros, que intentan compensarlo a través de una situación fuera de control: la aceptación social.

Presentan también una carencia en su capacidad emotiva y si existe, está muy deteriorada, rigiéndose por el contexto social; que dá lugar a que sus emociones puedan ser exaltadas o reprimidas, sin que necesariamente exista concordancia entre éstas y la situación a la que se refiere. Esta orientación hace que el individuo no desarrolle sus potenciales y tampoco ninguna clase de relación específica y permanente, caracterizándose por su variabilidad de actitudes, por tal motivo, carece de ideología propia y de metas y propósitos definidos, convirtiéndose en disipados, inconstante e inseguro.

Su finalidad es mantener la aceptación ante los demás para fortalecer su vida emocional y sus relaciones afectivas.

En la orientación mercantil, el individuo busca su identidad no en función de sí mismo ni a sus propias finalidades, sino en la opinión que otras personas tengan de él, estando para él la identidad en función del propio prestigio, posición, éxito en el hecho de ser conocido por los demás como una persona determinada. En igual forma, considera a los demás en relación a la venta de personalidades y su cotización, así encontraremos que sus relaciones interpersonales son también vacías y superficiales. (27).

Las orientaciones improductivas constituyen una parte normal y necesaria de la vida. Todo ser humano para sobrevivir debe ser capaz de aceptar cosas de otros (Orientación Receptiva) de tomarlas (Orientaciones Explotadora), de ahorrar (Orientación Acumulativa) y de intercambiarlas (Orientación Mercantil). Sólo cuando estas capacidades son esencialmente improductivas se transforman en el deseo voraz de recibir, tomar por la fuerza, acumular o traficar como modos predominantes de adquisición.

La Orientación Productiva.- Es el tipo de carácter productivo plenamente desarrollado, es la meta del desarrollo humano y el ideal de la ética humanista. La orientación productiva de la personalidad se refiere a una actitud fundamental, a un modo de relacionarse en todos los campos de la experiencia humana. Incluye las respuestas mentales, emocionales y sensoriales hacia otros, hacia uno mismo y hacia las cosas.

Productividad es la capacidad del hombre para emplear sus -- fuerzas y realizar sus potencialidades genéticas; significa que -- se experimenta a sí mismo como la personificación de sus poderes -- y como su "actor", a través de la razón y de la objetividad. No -- significa creatividad ni tampoco el ser activo, ya que hay activi -- dad improductiva, se refiere a una actitud, a un modo de orienta -- ción y de reacción hacia el mundo y hacia sí mismo.

Llamaremos productividad al desarrollo y crecimiento constan -- te con la concomitante sensación de fuerza y expansión vital; de -- jando a un lado prejuicios y forma de vida impersonales, perdiendo -- el temor de actuar por uno mismo, apoyándose en la razón y la -- experiencia. Con su poder racional, el hombre productivo puede -- atravesar la superficie de los fenómenos y comprender su esencia. Con su poder de imaginación puede concebir cosas que todavía no -- existen; puede planear y de esa manera comenzar a crear.

La persona productiva puede crear su propio estilo de vida, -- encontrándole sentido; puede lograr romper el miedo irracional, -- al ser objetivo y conociéndose a sí mismo con sus alcances y limi -- taciones; lo cual lo llevará a que sus relaciones con el medio am -- biente sean favorables, permitiendo satisfacer sus necesidades, -- ya sea elaborándola por sí mismo o buscará y tomará lo necesario -- para proseguir su desarrollo.

Los individuos mentalmente sanos son productivos y no enaje -- nados; se relacionarán amorosamente con el mundo y emplearán su -- razón para aceptar la realidad objetivamente; se perciben a sí --

mismos como entidades individuales y únicos, al mismo tiempo se identifican con su prójimo.

Cuando el hombre utiliza sus potencialidades en forma productiva para relacionarse con su mundo exterior, puede ser experimentado de dos maneras: Reproductivamente es percibir la realidad -- tal como es; del mismo modo que una película copia literalmente los objetos fotográficos, con la distinción que una simple percepción productiva requiere la participación activa de la mente; y el otro aspecto es generativamente, es decir, que por medio de la actividad espontánea de los propios poderes mentales y emocionales, se logra concebir, vivificar y recrear este nuevo material captado de su medio ambiente. En la presencia de ambas capacidades, la reproductiva y la generatriz, es el ser humano la antecala de la productividad, siendo dos polos opuestos, pero que al interactuar se convierten en fuente dinámica de la productividad. No es la suma de ambas capacidades, sino algo nuevo que surge de esta interacción.

Se ha dicho que el hombre tiene la capacidad de crear objetos materiales, obras de arte y sistemas de pensamiento, el logro más importante dentro de la productividad es el hombre mismo. El dar vida a las potencialidades intelectuales y emocionales del hombre y el dar nacimiento a su Yo, requiere de actividad productiva; donde ser activo tiene como requisito previo la independencia, la libertad y la presencia de la razón crítica. Su característica fundamental de estar activo y no en un sentido de actividad-

exterior o de estar ocupado de un simple gasto de energía, sino - de una actividad interior, el uso productivo de nuestras facultades, el talento y la riqueza de los dones que tienen (aunque en - varios grados) todos los seres humanos. Esto significa renovarse, crecer, fluir, amar, trascender, estar activamente interesado y - dar.

La actividad productiva denota un estado de actividad inte - rior, no necesariamente implica una conexión con la creación de - una obra de arte, de ciencia o algo útil. La productividad es una orientación del carácter que pueden tener todos los seres humanos en el grado en que no se encuentren emocionalmente inválidos. Las personas productivas animan lo que tocan hacen surgir sus propias facultades y dan vida a las personas y a las cosas.

Esta orientación productiva del carácter es lo que correspon - de al carácter genital planteado por Freud. La concepción de este tipo de carácter es un concepto ideal porque no existe en forma - nítida, se dá con la influencia de las demás orientaciones.

Es de vital importancia afirmar que estos cinco tipos u orien - taciones del carácter, no se presentan en forma separada y clara - mente definidas, como se expuso anteriormente por razones didácti - cas, sino que el carácter de una persona está conformado por una - combinación de estas orientaciones, aún cuando una sea la predomi - nante, la cual está conformada por mayor o menor cantidad de ras - gos positivos o negativos, de acuerdo al nivel de productividad - del individuo.

Ninguna orientación de carácter se encuentra separada una de otra, en realidad siempre se trata de combinaciones de carácter, - por ejemplo: la receptiva con un alto nivel de productividad, em-plea los rasgos positivos propios de ésta, tales como una buena - capacidad para aceptar, modestia, trato fácil, sensibilidad, fé - en la vida, optimismo, confianza, tranquilidad y buena capacidad-afectiva. En el explotador se observan las siguientes cualidades: son personas activas y con iniciativa, confiadas en sí mismas, -- firmes, responsables; toman del medio lo que necesitan sin senti- miento de inferioridad. La orientación acumulativa puede ser uti- lizada constructivamente para resolver la vida en forma práctica, obteniendo mayor provecho de su esfuerzo a través del método y -- disciplina, desarrollando la paciencia, prudencia y serenidad. Fi- nalmente, la orientación mercantil puede transformarse en activi- dades de jovialidad y simpatía, tales como tolerancia, elasti- cidad y adaptación; permiten la renovación y facilitan el intercam- bio por medio de la tolerancia y amplitud de criterio.

Cualquiera de las orientaciones improductivas posee por con- siguiente un aspecto positivo y otro negativo, de acuerdo con el- grado de productividad de la estructura total del carácter. La si- guiente lista de aspectos positivos y negativos de las diferentes orientaciones pueden servir como una ilustración de los princi -- pios que anteriormente se expusieron.

#### A) ORIENTACION RECEPTIVA (ACEPTANDO)

Aspecto positivo

Capaz de aceptar  
Conforme

Devoto  
Modesto  
Encantador  
Adaptable  
Ajustado socialmente

Idealista  
Sensitivo  
Cortés  
Optimista  
Confiado  
Tierno

Aspecto negativo

Pasivo, sin iniciativa  
Carente de opinión y  
carácter.

Sumiso  
Sin orgullo  
Parásito  
Carente de principios  
Servil, sin confianza en  
sí mismo.

Apartado de la realidad  
Cobarde  
Rastrero  
Iluso  
Crédulo  
Sensiblero

B) ORIENTACION EXPLOTADORA (TOMANDO)

Aspecto positivo

Activo  
Capaz de tomar iniciativa  
Capaz de reclamar  
Activo  
Impulsivo  
Confiado en sí mismo  
Cautivador

Aspecto negativo

Explotador  
Agresivo  
Egocéntrico  
Presuntuoso  
Precipitado  
Arrogante  
Seductor

C) ORIENTACION ACUMULATIVA (CONSERVANDO)

Aspecto positivo

Práctico  
Económico  
Cuidadoso  
Reservado  
Paciente  
Cauteloso  
Constante, tenaz  
Imperturbable  
Sereno ante los problemas  
Ordenado  
Metódico  
Fiel

Aspecto negativo

Carente de imaginación  
Mezquino  
Suspicaz  
Frío  
Letárgico  
Angustiado  
Obstinado  
Indolente  
Inerte  
Pedante  
Obsesivo  
Posesivo

D) ORIENTACION MERCANTIL (INTERCAMBIANDO)

Aspecto positivo

Calculador  
Capaz de cambiar  
Juvenil  
Previsor  
De criterio amplio  
  
Sociable  
Experimentador  
No dogmático

Aspecto negativo

Oportunista  
Inconsistente  
Pueril  
Sin futuro o pasado  
Carente de principios  
y valores.  
  
Incapaz de estar solo  
Sin meta ni propósito  
Relativista

Eficiente  
Curioso  
Inteligente  
Adaptable  
Tolerante  
Ingenioso  
Generoso

Superactivo  
Carente de tacto  
Intelectualoide  
Sin discriminación  
Indiferente  
Soso  
Disipador

Los aspectos positivos y negativos no constituyen dos clases separadas de síndromes. Cada uno de esos rasgos están determinados por el grado de predominancia de la orientación productiva. La variabilidad en cada persona con respecto a la estructura de su carácter se ve determinada por:

1) Las orientaciones improductivas combinan de diferentes maneras con respecto a la proporción receptiva de cada una de ellas:

2) Cada una cambia de cualidad de acuerdo con el grado de productividad existente:

3) Las distintas orientaciones pueden actuar con diferente intensidad en las esferas materiales, emocionales o intelectuales de actividad, respectivamente. (23).

Si reunimos todos los elementos existentes que conforman la personalidad como son: tipos de temperamentos, tipos de orientaciones de carácter y dones, es fácil considerar un sinnúmero de variaciones en la personalidad. En conclusión, un ser humano no podrá ser esencialmente igual a otro, cada quien será único y con su propia personalidad.

Es importante distinguir que existe desacuerdo entre la teoría descrita por Freud y la desarrollada por Fromm con referente a los tipos de carácter.

Freud subrayó la vinculación de la libido fijada a las distintas zonas somáticas. El tipo anal, por ejemplo, no es solamente una persona que guarda dinero o atesora otros objetos; además es avara en relación a sus heces. Aunque el dinero u otros objetos representan la sublimación de sus temores, su tracto intestinal se aferra a la pauta infantil de conducta, retrasando la eliminación, produciéndose una evidente inclinación hacia la constipación. Lo mismo es aplicable al carácter oral, que no sólo sublima sus tendencias orales, sino que de hecho se manifiesta en una persona comedora o bebedora.

Fromm no niega el hecho de que los rasgos de carácter guarden alguna relación con síntomas somáticos. Pero, dice, el orden casual debe ser invertido. Una persona no es receptiva dependiente porque le guste beber o porque haya carecido de amamantamiento durante el primer año de vida. Su anhelo de beber no es la causa sino un síntoma, una expresión de su carácter. Su carácter tiene muy poco en común con sus ansias de succionar. El carácter es el resultado de la situación familiar total. Unos padres amistosos, cariñosos y benévolo pueden estimular grandes ingestiones de comida; otros que sean perversos y meticulosos pueden ser muy estrictos en el adiestramiento evacuatorio. El factor decisivo del desarrollo del carácter del niño no es la experiencia de la libido, sino la atmósfera familiar total, que conduce a la formación de un determinado tipo de carácter.

CAPITULO V

DIFERENCIAS ENTRE SIGMUND FREUD  
Y ENRICH FROMM EN EL CONCEPTO  
DEL INCONSCIENTE.

Al descubrirse el inconsciente se creó un sistema psicológico revolucionario, realizado gracias a Freud. Mediante las investigaciones sobre el inconsciente, se afirma que lo que pensamos no es necesariamente idéntico a lo que somos, que lo que una persona -- cree de sí misma puede ser incluso contradictorio con lo que realmente es.

Al reducir gran parte del pensamiento consciente al papel de racionalización de pulsiones, destruía el fundamento del racionalismo que suponía que sólo el pensamiento era real mientras que -- el mundo fenoménico no poseía ninguna realidad propia.

Freud aportó un gran descubrimiento que es el conflicto que existe entre el pensar y el ser, restringió la importancia que éste tenía al suponer que lo que realmente se reprime es la conciencia de los empeños sexuales infantiles y que el conflicto entre el pensar y el ser es el que existe entre el pensar y la sexualidad -- infantil.

Sin consideramos las características prevalentes en la sociedad y la época en que Freud vivió es comprensible afirmar la influencia de una moral victoriana, un mercado materialismo, esté -- reflejado en su teoría y lo que realmente identificó fué la estructura social, específicamente de la clase media a la que pertenecía, definiendo al hombre como tal. Así con los problemas que -- se hallan en la raíz de su existencia, además ignoró que los impulsos sexuales con frecuencia no se deben al sustrato fisiológico de la sexualidad, sino que también pueden ser producto de impulsos no sexuales como el narcisismo, el sadismo, la independencia, la sumisión o el simple aburrimiento.

Para Fromm, en la cultura de las Ciudades actuales, la sexualidad no es el objeto principal de represión; por el contrario el sexo se ha convertido en un artículo de consumo que crea la ilusión de felicidad y satisfacción. Los conflictos que se observan entre los deseos conscientes e inconscientes del hombre son de índole diversa, por ejemplo: conciencia de libertad- falta inconsciente de libertad, sentimiento de felicidad consciente- de represión inconsciente, honradez consciente- fraudulencia inconsciente, conciencia de amor- indiferencia y odio inconsciente y así podemos nombrar numerosos ejemplos.

La importancia de la teoría del inconsciente es que Freud demostró que la mayor parte de aquello de lo cual tenemos conciencia no es real, y que la mayor parte de lo que es real no se encuentra en nuestra consciencia. Freud no postuló sencillamente la existencia de procesos inconscientes en general, sino que demostró en forma empírica como operan los procesos inconscientes al demostrar su funcionamiento en fenómenos concretos y observables: los síntomas neuróticos, los sueños y los pequeños actos de la vida cotidiana.

La teoría del inconsciente es uno de los pasos más decisivos en nuestro conocimiento del hombre y en nuestra capacidad para distinguir, en la conducta humana, la apariencia de la realidad. Por consiguiente, abrió una nueva dimensión de sinceridad y creó con ello una nueva base para el pensamiento crítico.

Detrás de la consciencia se esconde la realidad oculta, el -

inconsciente, que era la clave de las verdaderas intenciones.

El inconsciente Freudiano era, en lo fundamental, la sede de la sexualidad reprimida; la "sinceridad" se refería principalmente a las vicisitudes de la libido en la infancia, y su crítica de la sociedad se limitó a su represión sexual.

De acuerdo con Freud, los impulsos hostiles y agresivos también son reprimidos en la medida en que están en conflicto con -- las costumbres y el Super Yo. Cualesquiera que sean los contenidos específicos de los impulsos reprimidos, para Freud representan siempre el lado "oscuro" del hombre, lo antisocial, lo primitivo que no ha sido sublimado, y lo que contrasta con lo que el hombre cree que es civilizado y decente. Debe enfatizarse que en este concepto del inconsciente, lo que se reprime es la conciencia del impulso, no el impulso en sí; éste es racionalizado. En cualquier caso, la represión significa una distorsión de la conciencia del hombre, no significa la eliminación de los impulsos prohibidos. Las costumbres familiares y sociales determinan el -- contenido de la represión, pero el mecanismo psicológico, a través del cual la represión es posible, es el miedo a la castración, a no ser amado, a ser abandonado, por citar algunos ejemplos.

No hay una cosa tal como el inconsciente; solamente hay experiencias de las que estamos enterados, y otras de las que no lo -- estamos; éste es de las que somos inconscientes. Si una persona odia a otra porque le teme, y si está enterada de su odio pero no de su miedo, podemos decir que su odio es consciente y que su miedo es inconsciente.

No sólo reprimimos impulsos sexuales o afectos como el odio y el miedo; sino también la conciencia de hechos que contradicen --- ciertas ideas de intereses con los que no queremos sentirnos amenazados.

CAPITULO VI

TEORIAS DESARROLLADAS POR ERICH  
FROMM SOBRE EL INCONSCIENTE  
SOCIAL Y EL CARACTER SOCIAL.

## I N C O N S C I E N T E   S O C I A L

Fromm al referirse a la existencia de un "inconsciente social", señala que éste se refiere a las áreas de represión que -- son comunes a la mayoría de los miembros de una sociedad; estos elementos son inconscientes, ya que la sociedad no permite que -- afloren, los reprime. El individuo, generalmente no se permite a sí mismo estar consciente de pensamientos y sentimientos que son incompatibles con los patrones de su cultura y, de aquí que sea forzado a reprimirlos.

La estructura social no sólo da la forma de satisfacer nuestras necesidades básicas, sino que estimula a la aparición de necesidades creadas por el sistema que se viven como si fueran propias de la naturaleza humana.

El inconsciente social es un eslabón entre la estructura social y las ideas; se basa en el hecho de que toda sociedad determina qué pensamientos y sentimientos podrán llegar al nivel de la conciencia y cuáles tienen que permanecer inconscientes.

Otro eslabón que hace a la gente actuar y pensar de la forma que tienen que hacerlo desde el punto de vista del funciona-miento de la sociedad es el carácter social.

## C A R A C T E R   S O C I A L

Fromm no niega que los individuos de una sociedad difieren en su carácter personal; haciendo un análisis podemos distinguir que existen pequeñas diferencias y por lo tanto, no hay dos personas que tengan idénticas estructuras de carácter.

Pero si pasamos por alto las pequeñas diferencias, podemos formar ciertos tipos de estructuras de carácter, que son representativas para varios grupos de individuos. El problema de la estructura de carácter se vuelve más importante si puede mostrarse que las naciones o clases de una sociedad dada tienen una estructura de carácter que les es propia, aún cuando los individuos difieran de muchas maneras específicas; y aún cuando existan siempre individuos cuya estructura de carácter no se ajuste al patrón común al grupo. Fromm ha llamado a este carácter que es típico de una sociedad el "carácter social".

En el carácter de una persona pueden distinguirse dos partes: la primera es el carácter individual. Esta parte del carácter indica las diferencias existentes entre los miembros del mismo grupo cultural. El carácter individual comprende los factores innatos de la personalidad y las influencias específicas de un ambiente familiar determinado. La otra parte, el carácter social es compartida por la mayoría de los miembros de la misma cultura. El carácter social de la persona tiene la función de moldear la energía humana, según los propósitos del funcionamiento de una sociedad dada. Los miembros de la sociedad deben conducirse de tal forma que resulten capaces de funcionar en el sentido requerido por la sociedad en cuestión; caracterizándose en tener las mismas motivaciones y ser receptivos a las mismas motivaciones y ser receptivos a las mismas ideas e ideales.

El concepto de carácter social, descrita por Fromm, se refiere

re al núcleo de la estructura de carácter que es compartida por la mayoría de los miembros de una cultura, en contraposición con el carácter individual en que la gente de una misma cultura difiere entre ella. El concepto de carácter social no es un concepto estadístico en el sentido de que sea la simple suma total de los rasgos de carácter encontrados en la mayoría de la gente de una cultura dada. Sólo puede ser entendido en referencia a la función que tiene el carácter social.

Cada sociedad está estructurada y opera en ciertas formas -- que son necesarias por condiciones objetivas, éstas condiciones -- incluyen métodos de producción que dependen de materias primas, -- técnicas industriales, tamaño de población, factores políticos y geográficos, tradiciones culturales y demás influencias a que es expuesta la sociedad. No hay una sociedad en general, sino solamente estructuras sociales específicas que operan de diferentes -- maneras. Así como esas estructuras sociales cambian en el curso -- del desarrollo histórico, son relativamente fijas en cualquier período histórico dado. Los miembros de la sociedad y/o las varias -- clases que tiene, han de actuar de tal manera que sea posible su función en el sentido requerido por el sistema social. La función del carácter social es formar la energía de los miembros de la sociedad, de tal manera que su condición no sea obra de una decisión consciente sobre seguir o no el patrón social, sino de que -- rer actuar como tienen que hacerlo, y al mismo tiempo obtener gratificación al actuar, de acuerdo con los requerimientos de la cultura.

En la formación del carácter, también es importante señalar la influencia de la cultura social, donde intervienen factores como: la instrucción escolar, literatura, arte, religión, costumbres; es decir, todos los elementos culturales garantizan la estabilidad del carácter social. Es vital subrayar la importancia de la familia como agente psíquico de la sociedad; es la institución que tiene la función de transmitir los requerimientos sociales. La familia cumple esta función en dos formas: Primero por la influencia que el carácter de los padres tiene sobre la formación del carácter del niño en crecimiento; debido a que el carácter de la mayoría de los padres es expresión del carácter social, éstos transmiten a sus hijos los rasgos esenciales de este carácter social. Segundo, además del carácter de los padres, los métodos de crianza acostumbrados en cierta cultura tienen la función de moldear el carácter del niño en la dirección socialmente deseada.

Es importante añadir que cualquier sistema ambiental lo mismo alimenta ciertos rasgos de carácter que tiende a extinguirlos. Ambos procesos suceden lentamente y se presentan sólo si se tiene la paciencia de esperar el cambio en vez de darse por vencidos si no suceden como resultado inmediato de los nuevos elementos introducidos. Por esto, en cada etapa histórica, cada grupo social va a propiciar determinados valores y conductas útiles para el funcionamiento de la estructura de mando y va a reprimir todo aquello que sea contrario.

Resumiendo la función de carácter social es moldear y canalizar la energía humana dentro de una sociedad dada para que ésta continúe funcionando.

Conocer el carácter social de un grupo es de gran importancia no sólo desde el punto de vista teórico sino, y sobre todo, como un elemento de la praxis. Fromm intentó unir la teoría y la práctica en un área nueva y prometedora, el sociopsicoanálisis, que es un método de investigación basado en la teoría del carácter social. Estudiando los aspectos caracterológicos comunes a un grupo y su práctica de vida. El propósito del sociopsicoanálisis es descubrir las verdades liberadoras de la energía creativa. Permite develar sentimientos inconscientes y actitudes que, si se conocen, pueden contradecir las creencias conscientes.

En 1932, Fromm vió la posibilidad de cambiar la teoría psicoanalítica por el método de investigación, basado en la encuesta, para descubrir cómo se distribuyen las actitudes emocionales comunes en grandes grupos sociales. Desarrolló un nuevo método, el cuestionario interpretativo, formulando preguntas que podían calificarse tanto en términos de carácter como de opiniones conscientes. El diagnóstico del carácter se hace, esencialmente, en base a las respuestas que se dan al cuestionario interpretativo, programando para los problemas particulares y la cultura específica que se estudia. El estudio incluye preguntas acerca de la relación del individuo con su familia con su trabajo y la comunidad; sus actitudes religiosas, etc... Su primera pregunta de investigación tenía como objetivo saber cuántos obreros y empleados resistirían si los nazis llegaban al poder. A partir de este estudio, fué como desarrolló el método del análisis del carácter, anteriormente descrito. El resultado de este estudio implicó que aunque solamente 10%

de los obreros podían llegar a ser nazis ardientes, sólo se podía esperar que el 15% resistiría activamente a los nazis. La mayoría de los obreros (75%) mostraban un carácter del que Fromm predijo no lucharía contra el nazismo.

Posteriormente en 1956, Erich Fromm y Michel Maccoby realizaron un segundo estudio sociopsicoanalítico más complejo que el anterior; teniendo como marco de investigación un poblado mexicano, que presentaba una patología social donde los campesinos se caracterizaban con alta incidencia de violencia y alcoholismo; teniendo como objetivo determinar si estos síntomas eran reactivos a las condiciones sociales o si estaban arraigados en los rasgos negativos del carácter compartido por un grupo social. En esta investigación fué necesario estudiar sistemáticamente los rasgos de carácter y factores culturales y socioeconómicos de toda la población. Se utilizó un cuestionario interpretativo, la aplicación del Rorschach y del T.A.T.

Los resultados de este estudio mostraron tres tipos básicos de carácter social en el pueblo, correspondientes en gran medida a las diferentes clases sociales; receptivo-improductivo, productivo-acumulativo, explotador-productivo. Se encontró que no existían condiciones favorables para aquéllos que tenían carácter predominante receptivo, ésto les convertía en los más improductivos y en presa fácil del alcoholismo, como un medio de escapar a la dolorosa situación vital que enfrentaban. La violencia se presentaba con más frecuencia en este tipo de personas, ya que al verse

fracasadas se encontraban resentidas. Los individuos con carácter receptivo fueron los que pertenecían a la clase social más pobre, el jornalero sin tierra propia, el que trabaja en las grandes haciendas.

Las personas con carácter acumulativo-productivo constituían la clase de los pequeños propietarios, individualistas desconfiados, previsores, distantes y conservadores. Los campesinos con carácter explotador-productivo, era el grupo que había ganado ascendencia en la vida económica del pueblo, que pudieron aprovechar las oportunidades de usar métodos y tecnología nueva.

Dentro de este mismo estudio se llevaron a cabo algunos experimentos para tratar de crear condiciones favorables que pudieran permitir el desarrollo más sano de carácter. Esto contribuyó a -- disminuir la desesperanza y la pasividad de los habitantes, sobre todo, de los menos favorecidos.

Es importante señalar que existen otros estudios en el campo del carácter social, que integran las bases de investigaciones -- posteriores.

En 1956, se realizó un estudio a cargo del Dr. A. Hinojosa - en la Facultad de Medicina de la Universidad Nacional Autónoma de México, teniendo como objetivo el análisis caracterológico de los estudiantes, con el fin de comprender mejor sus problemas, defectos de vocación, causa de fracasos escolares y el gran número de deserciones. Se utilizó un cuestionario interpretativo para poder llegar a los objetivos de la investigación, analizándolo de acuer

do a la caracterología frommiana a la cual se le hicieron algunas modificaciones.

La muestra se compuso de 100 estudiantes clasificados según edad, sexo, cociente intelectual y lugar de origen.

Los resultados presentan que la improductividad predomina en un 85%. Sólo un 15% mostró predominio de rasgos positivos, mostrando que el tipo de carácter que predominó fué el receptivo-explotador. En segundo lugar, las tendencias explotadoras y de agresión dirigidas a las autoridades. La orientación acumulativa se presentó en tercer lugar en los estudiantes de medicina. La orientación mercantil quedó en el cuarto lugar en frecuencia.

M. Maccoby y E. Terzy en 1968, condujeron un estudio dirigido al entendimiento del carácter de los individuos en las grandes corporaciones.

Partiendo de este estudio, se llevó a cabo un proyecto más amplio, cuyo objetivo fué la exploración de las relaciones entre la tecnología, el trabajo y el carácter, patrocinado por la Universidad de Harvard y el Instituto de Estudios Políticos de Washington.

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

Por último, se realizó un estudio del carácter social de los empleados de una empresa metalúrgica mexicana, efectuado en 1976 por R. Cordova y B. Glowinski, donde también utilizaron como método de investigación un cuestionario interpretativo, basado en los anteriormente mencionados. Los resultados encontrados fueron el predominio del carácter explotador en el grupo directivo, mientras que entre los trabajadores fué el receptivo.

C A P I T U L O   V I I

M E T O D O

## 1) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la presente investigación no sólo nos interesamos en saber cual es la orientación predominante en el carácter de la comunidad estudiada, sino también, qué importancia tienen los factores in -- trínsecos tales como situación laboral, grado escolar y ocupación, que presenta cada individuo; y diferencias en las familias y den -- tro de la comunidad.

Al referirnos a la importancia de otros factores (situación -- laboral, grado escolar, edad, parentesco, sexo, ocupación) que in -- tervienen también en la estructura social de los individuos, am -- pliamos un poco más el panorama de estudio del carácter social.

Como ya se mencionó; la estructura del carácter dentro de -- una nación, grupo o clase que conforman una sociedad, es particu -- lar, aún cuando los individuos pertenecientes a esta sociedad, -- tengan pequeñas diferencias en su carácter. Donde el carácter so -- cial representa la forma específica en que la energía es canaliza -- da.

Esta afirmación nos lleva a la reelevancia que representa, -- si la energía de la mayoría de la gente en una sociedad es canali -- zada en la misma dirección, sus motivaciones serán las mismas y -- además, serán receptivos a las mismas ideas e ideales.

De aquí la importancia del estudio del carácter social, sien -- do un elemento esencial en el funcionamiento de la sociedad, y al mismo tiempo de transmisión entre la estructura económica de la -- sociedad y las ideas prevalentes.

El presente estudio fué realizado en base a las siguiente in  
cógnitas:

¿Existirán diferencias significativas en el tipo de carácter en las familias de una misma comunidad?, los factores como el se  
xo, parentesco, ocupación principal, situación laboral y grado es  
colar ¿Influirán en el tipo de carácter? ¿Existirá una influen  
cia significativa entre cada uno de los factores en la orienta --  
ción caracterológica?

Este problema enmarca la presente investigación, a un estu -  
dio de campo, ya que el investigador estudia las características -  
de un fenómeno psicosocial, tal y como ocurre en un determinado -  
ambiente. Donde el investigador observa el fenómeno y recopila da  
tos relacionados con él mismo, más no interviene de modo alguno -  
en su desarrollo.

## 2) HIPOTESIS

$H_{a_1}$  Existe diferencia significativa en la orientación ca  
racterológica predominante entre las familias de una  
misma comunidad.

$H_{o_1}$  No existe diferencia significativa en la orientación  
caracterológica predominante entre las familias de -  
una misma comunidad.

$H_{a_2}$  Existe influencia significativa en la orientación ca  
racterológica predominante por el sexo.

$H_{o_2}$  No existe influencia significativa en la orientación  
caracterológica predominante por el sexo.

- Ha<sub>3</sub> Existe influencia significativa en la orientación ca racterológica predominante por el grado escolar.
- Ho<sub>3</sub> No existe influencia significativa en la orientación caracterológica predominante por el grado escolar.
- Ha<sub>4</sub> Existe influencia significativa en la orientación ca racterológica predominante por la ocupación.
- Ho<sub>4</sub> No existe influencia significativa en la orientación caracterológica predominante por la ocupación.
- Ha<sub>5</sub> Existe influencia significativa en la orientación ca racterológica predominante por su situación laboral.
- Ho<sub>5</sub> No existe influencia significativa en la orientación caracterológica predominante por su situación labo - ral.
- Ha<sub>6</sub> Existe influencia significativa en la orientación ca racterológica por la edad.
- Ho<sub>6</sub> No existe influencia significativa en la orientación caracterológica por la edad.
- Ha<sub>7</sub> Existe influencia significativa en la orientación ca racterológica predominante por el parentesco.
- Ho<sub>7</sub> No existe influencia significativa en la orientación caracterológica predominante por el parentesco.

La determinación de significancia e interacción entre variables se realizó por medio del análisis estadístico de  $\chi^2$  para K - muestra independientes, que corresponde a la siguiente fórmula:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^k \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Se eligió esta prueba por las características de la muestra, agrupada en categorías directas, donde las k muestras independientes se recogen de la misma población.

Con esta técnica de estadística no paramétrica se logra aceptar o rechazar la Hipótesis Nula ( $H_0$ ).

### 3) VARIABLES

Las Variables Independientes (V.I) y las Variables Dependientes (V.D.), pertenecientes a este estudio, se clasifican como variables Cualitativas Normales, esto es por un punto de vista de acuerdo al nivel de medición, y según por el punto de vista manipulativa son variables Asignadas o Atributivas.

En el primer caso, son variables que sólo se pueden describirse con palabras y no con números, como en este caso serían, la situación laboral, ocupación principal.

A su vez los individuos son clasificados de acuerdo a la posesión de una característica que define a cualquier subconjunto. El sujeto por clasificar tiene la propiedad definidora o no la tiene, -- por ejemplo, sexo: masculino o femenino, y las variables con más de dos subconjuntos como, son el estado civil, ocupación principal y parentesco.

En el segundo caso, se refieren a las variables que en ocasiones son difíciles de manipular por presentar características humanas físicas o fisiológicas, como el sexo, y en otros casos la estatura y el peso; además de las características psicológicas como la orientación caracterológica, grado escolar, en otros casos sería inteligencia o ansiedad. Se dice que estas variables ya están manipuladas, debido a que el medio ambiente inicial, la herencia y otras circunstancias han hecho lo que son actualmente.

Variables Independientes: Sexo, Edad Situación Laboral, Escolaridad, Ocupación, Parentesco.

Son variables que tienen como propósito averiguar y establecer la relación con los cambios observados o efectos sobre la Variable Dependiente.

Variable Dependiente: Orientaciones Caracterológicas.

Que aunque no la podemos manipular directamente, por presentar características que la hacen ser una variable Atributiva, --- siendo que es la variable que se está midiendo u observando a través del instrumento utilizado.

#### 4) SUJETOS

Para la realización de la presente investigación, se seleccionó el grupo de sujetos participantes tomando como base el Colegio-Instituto Cultural A.C., México, D.F. ; con enseñanza Católica. Nuestro Universo se integró con las familias, provenientes de la población muestriada, económicamente activa; en el lapso de noviembre a diciembre de 1987, durante el cual se realizó la presente investigación consistía entre \$ 450,000.00 y \$ 550,000.00 mensual -- aproximadamente, que equivale de 5 a 6 veces el salario mínimo mensual) y alumnas de Secundaria mayores de 14 años.

Todo esto para que pudiera existir cierta homogeneidad en --- muestra, ya que tienen nivel económico, social, cultural y religioso similares.

Por lo anterior, la elección de la muestra fué No Probabilística por Cuota.

Se eligieron al azar 42 alumnas, lo que significa que intervinieron en el estudio el mismo número de familias.

## 5) ESCENARIO

El Colegio Instituto Cultural A.C., localizado en Miguel An - gel de Quevedo 1190, Col. Atlántida, México, D.F. nos brindó las - facilidades para la obtención de la muestra.

Posteriormente, y de acuerdo a los domicilios de cada familia el escenario cambió a diferentes colonias tales como Coyoacán, Ci - natei, Oxtopulco Universidad, Copilco, Atlántida, Tlalpán, Campe - tre Churubusco, Paseos de Taxqueña, Country Club, etc... Todas las familias cuentan con departamento o casa propios.

## 6) INSTRUMENTO

Para poder estudiar los tipos de orientación de carácter pre-valeciente en esta comunidad fué necesario aplicar un cuestionario interpretativo, ya establecido para la investigación del Carácter-Social.

Dichos cuestionarios fueron utilizados por primera vez en Alemania en (1931) en la Universidad de Frankfurt por el Dr. E. Fromm, en colaboración de E. Schachtely y A. Hartch para la realización - de una investigación que tuvo como objetivo principal el conocer - tendencias políticas relacionadas con el nazismo.

En la realización del estudio sobre el Sociopsicoanálisis del Campesino Mexicano, E. Fromm y M. Maccoby en (1957) utilizaron un cuestionario interpretativo similar al desarrollado en Alemania en la investigación del carácter político: incluyendo preguntas que - permitiera determinar los modos de asimilación y relación de los - sujetos entrevistados.

A. Hinojosa en (1967) realizó una investigación del carácter- del estudiante de medicina, utilizando un cuestionario de este ti-po llamado MCU (Medicina-Ciudad Universitaria) el cual tiene el-mentos de los cuestionarios interpretativos anteriormente citados.

El cuestionario que en este estudio se utilizó es el mismo, - utilizado por la Psicóloga Norma Angélica Barona López en la tesis "Aproximación al Estudio del Carácter Social de una Comunidad".

El cuestionario consta de 54 preguntas conformado por reacti-vos abiertos, donde, el inquirido responde con su propio vocabulao

rio y no se le imponen restricciones, en el contenido, ni en la forma de hacerlo.

(Ver apéndice nº 1 ).

## 7) PROCEDIMIENTO

Las alumnas seleccionadas fueron entrevistadas para conocer su nombre, dirección y teléfono, así como los nombres y ocupación de sus padres y números de hermanos mayores de 14 años.

Posteriormente se les entregó una circular solicitando la colaboración de sus padres, y autorización para entrevistar y aplicar el cuestionario caracterológico a la familia, en el hogar; dándoles también una breve explicación del motivo de la investigación.

Antes de entrevistar individualmente a cada miembro de la familia, se estableció un Raport para que estuvieran a gusto con menos tensión y pudieran contestar el cuestionario caracterológico que además contiene reactivos ya establecidos para una investigación socio-económica. (Edad, sexo, estado civil, ocupación, situación laboral, escolaridad, ingreso familiar mensual).

La aplicación del cuestionario fué con preguntas por parte del investigador y respuestas por el entrevistado. En los casos donde la persona manifestaba no haber comprendido la pregunta, se planteaba ésta con otras palabras y para obtener mayor información se preguntaba el porqué.

Se utilizó un patrón de claves para las respuestas obtenidas de los cuestionarios, con el fin de determinar las frecuencias en aspectos socio-económicos y personales; así como para determinar la orientación caracterológica y la interacción entre ambas.

## P A T R O N   D E   C L A V E S

"A".- Sexo: Masculino (1)  
Femenino (2)

"B".- Edad: 10-20 años 2a. década de la vida (1)  
21-30 años 3a. década de la vida (2)  
31-40 años 4a. década de la vida (3)  
41-50 años 5a. década de la vida (4)  
51-60 años 6a. década de la vida (5)  
61-70 años 7a. década de la vida (6)

"C".- Estado Civil: Soltero (1)  
Casado (2)  
Unión Libre(3)  
Separado (4)  
Viudo (5)  
Divorciado (6)

"D".- Ocupación Principal: Hogar (1)  
Estudiante (2)  
Empleado (3)  
Obrero (4)  
Comerciante (5)  
\* Oficio (6)  
Profesionista(7)  
Jubilado (8)

\* (Albañil, carpintero, ebanista, plomero, etc...)

"E".- Situación Laboral: No trabaja (1)  
Trabaja por su cuenta (2)

Trabaja en su propia empresa (3)  
 Trabaja en una empresa privada(4)  
 Trabaja en una empresa descen  
 tralizada. (5)  
 Trabaja en el sector público (6)  
 Retirado o Jubilado (7)

"F".- Escolaridad y/o Profesión:

1.- Primaria	2.-Secundaria	3.-Preparatoria
(a) Sin concluir	(a) Sin concluir	(a) Sin concluir
(b) Concluida	(b) Concluida	(b) Concluida
4.- Carrera Técnica	5.- Profesionista	
(a) Sin concluir	(a) Sin concluir	
(b) Concluida	(b) Concluida	

"G".- Orientación caracterológica:

R + Receptivo positivo (1)	R - Receptivo negativo (2)
E + Explotador positivo (3)	E - Explotador negativo (4)
A + Acumulativo positivo (5)	A - Acumulativo negativo (6)
M + Mercantil positivo (7)	M - Mercantil positivo (8)
P Productivo (9)	

## ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS CUESTIONARIOS

Dependiendo de las características de las respuestas; cada una de éstas, puede tener uno de los diferentes tipos de orientación caracterológica, establecidas por E. Fromm (23) en su clasificación. Es decir, a cada respuesta se le asigna una orientación.

El procedimiento para el análisis de las respuestas fué, en primera instancia, determinar a que orientación correspondía y si era positiva, negativa o productiva.

En ocasiones algunas respuestas por sus características contenían, dos o más rasgos distintos; éstas fueron clasificadas por la tendencia predominante del sujeto en la totalidad del cuestionario. También se tomaron en cuenta para la interpretación, características del sujeto, tales como edad, situación laboral, ocupación, escolaridad y estado civil.

La asignación de los diferentes tipos de orientación caracterológica en cada respuestas, se realizó mediante los lineamientos generales que a continuación se presenta.

### PRODUCTIVAS

Se le asignó este tipo de orientación caracterológica, a aquellas respuestas que denotan la actitud fundamental de la productividad, es decir, demuestran la capacidad del individuo de relacionarse con el mundo percibiendo tal como es y enriqueciéndolo con sus propias facultades.

Estas respuestas dan a conocer que el individuo comprende -

al mundo a través del amor y la razón, por medio de su capacidad de amar puede acercarse a las personas y comprenderlas, y mediante la razón alcanzar la esencia de las cosas.

#### RECEPTIVAS POSITIVAS

Se les asignó este tipo de orientación caracterológica, a aquellas respuestas que denotan rasgos idealistas y sensitivos.

Predomina en ellas el optimismo y la modestia, así como la capacidad de aceptación.

#### RECEPTIVAS NEGATIVAS

Son seguramente respuestas que evidencian pasividad sumisión cobardía, temor y tendencia al masoquismo dentro de relaciones simbióticas.

Demuestran también la necesidad de ser aceptados ya que no pueden vivir sin depender de alguien más fuerte. Debido a sus sentimientos de desamparo a ser rechazado, sacrifican su interés personal por temor a este rechazo.

#### EXPLOTADORA POSITIVA

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

#### EXPLOTADORA NEGATIVA

Estas respuestas expresan una distorsión negativa de la manifestada en la explotadora positiva. Representan agresividad y tendencia a abusar de las personas, ya sea, a través de la astu-

cia que puede tomar la forma de seducción o por la fuerza. La tendencia a la simbiosis surge bajo la forma de dominancia (simbiósis sadismo-masochismo).

#### ACUMULATIVA POSITIVA

En estas respuestas se advierte el orden y el método tanto en la forma de expresión, como en las propias ideas.

Generalmente denotan constancia y cuidado, así como, serenidad cuando se trata de situaciones problemáticas. Se denota el --predominio de la paciencia y la cautela.

#### ACUMULATIVA NEGATIVA

El contenido de estas respuestas demuestran suspicacia, pedantería, obstinación y falta de imaginación.

Denotan rasgos obsesivos. Son sujetos que procuran no involucrarse, ni exponerse, por lo cual tienden a aislarse.

#### MERCANTIL POSITIVA

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

#### MERCANTIL NEGATIVA

Son respuestas esencialmente convencionales y automáticas --con el fin de quedar bien; de demostrar que son lo que se espera que sean. Expresan puerilidad o inconsistencia matizadas por la --indiferencia. Sus acciones carecen de metas o propósitos auténticos y demuestran una gran incapacidad de estar solos.

A continuación daremos ejemplos de respuestas con su asignación correspondiente al tipo de orientación caracterológica.

Sexo:	Masculino
Edad:	44 años
Estado Civil:	Casado
Ocupación principal:	Contador Público
Situación laboral:	Trabaja en una empresa privada
Escolaridad:	Lic. Contaduría

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

"Depende de la situación, me gusta cuando desarrollo mis ideas y mis facultades; y a veces es necesario la intervención de otros por nuestra propia salud (Indicaciones Médicas) y en ocasiones, dos cabezas piensan mejor que una.

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

"El buen criterio para medir entre las dos, porque los extremos son malos, la obediencia provoca dependencia y la rebeldía libertinaje, es mejor reflexionar sobre sus actos y ser responsable; el amor y el respeto es lo importante".

Las respuestas anteriores son representativas de una orientación caracterológica "Productiva".

Las siguientes respuestas ejemplifican, el rasgo caracterológico "Receptivo Positivo"

Sexo:	Femenino
Edad:	14 años
Estado Civil:	Soltera
Ocupación:	Estudiante
Situación laboral:	No trabaja
Escolaridad:	2do. de secundaria

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

"Mi papá, mi mamá y a mi hermana; en general son buenos en todos los aspectos, son responsables y son brillantes en todas sus actividades, quisiera ser como ellos".

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

"Ayudándolos y obedeciendo a mis padres".

A continuación daremos ejemplos de respuestas con un rasgo caracterológico "Receptivo Negativo".

Sexo:	Femenino
Edad:	49 años
Estado civil:	Casada
Ocupación:	Hogar
Situación laboral:	No trabaja
Escolaridad:	Secundaria

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

"Sí, me ocurre frecuentemente".

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

"Me pondría a llorar".

Las siguientes respuestas corresponden a un rasgo caracterológico "Explotador Positivo".

Sexo:	Masculino
Edad:	43 años
Estado civil:	Casado
Ocupación:	Ejecutivo de empresa
Situación laboral:	Trabaja en una empresa privada.
Escolaridad:	Lic. en Administración

15.-¿Qué cosas le hacen pelear?

"Que no comprenda mis ideas"

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

"Procuro guiarme de mi experiencia"

Enseguida daremos ejemplos de respuestas con un rasgo caracterológico "Explotador Negativo"

Sexo:	Femenino
Edad:	34 años
Estado Civil:	Casada
Ocupación:	Hogar y Est. Fac. de Psicología U.N.A.M. 4o. sem.
Situación laboral:	No trabaja
Escolaridad:	4o. sem. Psicología

5.- ¿Diga si le es fácil hacer amistades y ¿Cómo le gustan - que éstas sean?

"No me es fácil, procuro encontrar gente que me enriquezca"

19.-¿Le molesta mucho que lo contradigan?

"Si, no lo tolero"

Las siguientes respuestas ejemplifican rasgos caracterológicos "Acumulativo Positivo".

Sexo:	Femenino
Edad:	14 años
Estado Civil:	Soltera
Ocupación principal:	Estudiante
Situación laboral:	No trabaja
Grado escolar:	3o. secundaria

11.-¿Qué cosas le hacen enojar?

"Las injusticias y que no respeten mis cosas".

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

Las normas de disciplina son buenas porque aprendemos a ser-responsables y ordenados; lo importante es como lo digan".

A continuación daremos ejemplos del rasgo caracterológico "A-cumulativo Negativo".

Sexo:	Femenino
Edad;	23 años
Estado Civil:	Soltera

Ocupación principal:	Estudiante
Situación laboral:	Trabaja por su cuenta
Grado Escolar:	Pasante de Cirujano Dentista.

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

"Si lo puedo refutar que valga la pena expresar lo que pienso lo hago, pero si es una persona muy terca no pongo todo mi esfuerzo".

11.-¿Qué cosas le hacen enojar?

"La desobediencia, la flojera, el desorden y la impuntualidad"

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

"El vomito, la defecación, el orinar".

Las respuestas siguientes dan ejemplo de un rasgo de carácter-"Mercantil Positivo".

Sexo:	Masculino
Edad:	24 años
Estado Civil:	Soltero
Ocupación Principal:	Comercio
Situación laboral:	Trabaja en su propia empresa
Grado Escolar:	Operaciones Aeronáuticas

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

"Su inteligencia, su alegría, su físico (que se arregle que sea guapa), su forma de ser y comprensión".

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

"Hacer cosas de provecho y conocer cosas de la vida".

Las siguientes respuestas ejemplificarán el rasgo caracterológico "Mercantil Negativo".

Sexo:	Masculino
Edad:	16 años
Estado Civil:	Soltero
Ocupación principal:	Estudiante
Situación laboral:	No trabaja
Grado Escolar:	2o. de Preparatoria

1.-Diga los tres personajes que usted más admira.

"Algunos actores, los grandes escritores y descubridores, por que ayudan a la ciencia, nos describen cosas bellas o lo que es bello y nos dan cultura".

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

"No lo recuerdo, pero es importante lavarse antes de comer y después de ir al baño".

## CAPITULO VIII

### RESULTADOS.

De los análisis de frecuencias estadístico se obtuvieron los siguientes resultados:

CUADRO N° 1

FAMILIAS 42

HOMBRES		MUJERES		TOTAL	
No.	%	No.	%	No.	%
58	34.3	111	66.7	169	100

RANGO DE EDAD (a)

(AÑOS)

11-20	14	8.28	56	33.14	70	41.42
21-30	5	2.95	14	8.28	19	11.24
31-40	4	2.36	13	7.69	17	10.05
41-50	22	13.01	22	13.01	44	26.02
51-60	10	5.91	6	3.55	16	9.46
61-70	3	1.77	-	---	3	1.77

ESTADO CIVIL

CASADO	40	23.66	42	24.88	82	48.52
SOLTERO	17	10.05	66	39.05	83	49.77
UNION LIBRE	--	-----	--	-----	--	-----
SEPARADO	--	-----	1	.59	1	.59
VIUDO	--	-----	1	.59	1	.59
DIVORCIADO	1	.59	1	.59	2	1.18

	HOMBRES		MUJERES		TOTAL	
	No.	%	No.	%	No.	%
<b>PARENTESCO</b>						
PADRES	39	23.05	4	---	39	23.05
MADRES	--	-----	41	24.30	41	24.30
HIJOS	19	11.25	--	---	19	11.25
HIJAS	6	-----	70	41.40	70	41.40
<b>OCUPACION</b>						
HOGAR	--	-----	29	17.15	29	17.15
ESTUDIANTE	16	9.45	66	39.05	82	48.52
EMPLEADO	19	11.25	7	4.14	26	15.38
OBrero	--	-----	--	-----	--	-----
COMERCIANTE	9	5.32	2	1.18	11	6.51
OFICIO	--	-----	--	-----	--	-----
PROFESIONISTA	14	8.28	7	4.14	21	12.43
JUBILADO	--	-----	--	-----	--	-----
<b>SITUACION (6)</b>						
<b>LABORAL</b>						
(1)	15	8.88	81	47.93	96	56.8
(2)	10	5.92	8	4.73	18	10.65
(3)	8	4.73	3	1.77	11	6.51
(4)	10	5.92	9	5.32	19	11.24
(5)	3	1.77	2	1.18	5	2.95
(6)	12	7.10	8	4.73	20	11.83

	HOMBRES		MUJERES		TOTAL	
	No.	%	No.	%	No.	%
ESCOLARIDAD						
PRIMARIA						
SIN CONCLUIR	--	---	--	---	--	---
CONCLUIDA	1	.59	--	---	1	.59
SECUNDARIA						
SIN CONCLUIR	1	.59	7	4.14	8	4.73
CONCLUIDA	1	.59	40	23.67	41	24.26
PREPARATORIA						
SIN CONCLUIR	9	5.31	6	3.55	15	8.88
CONCLUIDA	5	2.95	11	6.51	16	9.47
CARRERA TECNICA						
SIN CONCLUIR	--	---	--	---	--	---
CONCLUIDA	3	1.78	16	9.46	19	11.24
PROFESIONISTA						
SIN CONCLUIR	8	4.73	7	4.14	15	8.88
CONCLUIDA	30	17.75	24	14.20	54	31.96

Nota: (a) Se utilizó la clasificación de la O.M.S. (Organización Mundial de la Salud) para grupos etarios, a partir de la 2a. hasta la 7a. década de la vida.

(b): 1) No trabaja, 2) Trabaja por su cuenta, 3) Trabaja en su propia empresa, 4) Trabaja en una empresa privada, 5) Trabaja en una empresa descentralizada, 6) Trabaja en el sector público, -- 7) Retirado.

A continuación se presentan las Orientaciones Caracterológicas encontradas en la población muestreada.

CUADRO Nº 2

ORIENTACIONES CARACTEROLOGICAS DEL TOTAL DE SUJETOS MUESTREADOS .

TIPO DE CARACTER		NUMERO	PORCENTAJE (%)
Receptivo positivo	(R+)	29	17.16
Receptivo negativo	(R-)	0	0.00
Explotador positivo	(E+)	45	26.63
Explotador negativo	(E-)	0	0.00
Acumulativo positivo	(A+)	23	13.61
Acumulativo negativo	(A-)	0	0.00
Mercantil positivo	(M+)	1	0.59
Mercantil negativo	(M-)	0	0.00
Productivo	(P)	71	42.01
T O T A L		169	100.00

La orientación caracterológica predominante en la muestra fué la Productiva. También se encontró un número importante de sujetos con Orientación Explotadora positiva y un número sensiblemente menor con Receptiva y Acumulativa positivas. Sólo se encontró una -- persona del sexo femenino con Caracterología Mercantil positiva -- por lo que no se considera en el estudio como relevante.

Por otro lado, aunque durante la calificación de los cuestionarios se encontraron aspectos negativos de cada Orientación, como se puede observar en las gráficas de perfiles (ver páginas 11-12). -- éstos no superaron a los positivos por lo que al integrar la calificación ningún sujeto resultó con orientación negativa, en consecuencia en los cuadros subsecuentes se omiten.

LOS RESULTADOS DE LA INTERACCION ENTRE LAS DIFERENTES ORIENTACIONES  
 CARACTEROLOGICAS Y LAS VARIABLES INDEPENDIENTES SE  
 MUESTRAN EN LOS CUADROS SUBSECUENTES.

CUADRO No. 3  
 ORIENTACIONES CARACTEROLOGICAS SEGUN SEXO

	HOMBRES		MUJERES		TOTAL	
	No.	%	No.	%	No.	%
Receptiva positiva (R+)	4	2.37	25	14.79	29	17.16
Explotadora positiva (E+)	19	11.24	26	15.38	45	26.62
Acumulativa positiva (A+)	12	7.10	11	6.51	23	13.61
Mercantil positiva (M+)	--	-----	1	0.59	1	0.59
Productiva (P)	23	13.61	48	28.40	71	42.01
T O T A L	58	34.30	111	66.70	169	100.00

En el cuadro nº 3 se observa que tanto en los hombres como en las mujeres, el mayor número de personas poseen una orientación caracterológica productiva. En ambos sexos se encuentran en segundo término las personas con un carácter explotador positivo. Teniendo como referencia, en los hombres el carácter acumulativo-positivo y receptivo positivo, se encuentran en tercero y cuarto lugar respectivamente; ninguna persona en los hombres presenta un carácter mercantil positivo.

En cambio en las mujeres el carácter receptivo positivo ocupa el tercer lugar, siendo que el acumulativo positivo tiene el cuarto lugar de importancia; es en las mujeres donde se observa la única persona en la muestra que posee una orientación mercantil positiva.

CUADRO No. 4 (1)

ORIENTACIONES CARACTEROLOGICAS SEGUN PARENTESCO

	RECEPTIVA(+)		EXPLOTADORA(+)		ACUMULATIVA(+)		MERCANTIL(+)		PRODUCTIVA(+)		TOTAL	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
PADRES	1	0.59	11	6.50	10	5.91	--	---	17	10.05	39	23.05
MADRES	6	3.55	5	2.96	5	2.96	--	---	25	14.79	41	24.26
HIJOS	3	1.78	8	4.73	2	1.18	--	---	6	3.55	19	11.24
HIJAS	19	11.24	21	12.43	6	3.55	1	0.59	23	13.61	70	41.42
T O T A L	29	17.16	45	26.62	23	13.61	1	0.59	71	42.01	169	100.00

(1): EN BASE AL TOTAL DE SUJETOS DE LA MUESTRA.

CUADRO No. 5 (2,3)

ORIENTACIONES CARACTEROLOGICAS SEGUN PARENTESCO

		RECEPTIVA(+)		EXPLOTADORA(+)		ACUMULATIVA(+)		MERCANTIL(+)		PRODUCTIVA(+)		TOTAL	
		No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
PADRES	2	1	2.56	11	28.20	10	25.64	--	---	17	43.58	39	100.00
	3		1.72		18.96		17.24				29.31		67.23
MADRES	2	6	14.63	5	12.20	5	12.20	--	---	25	60.98	41	100.00
	3		5.41		4.50		4.50	--	---		22.52		36.93
HIJOS	2	3	15.79	8	42.11	2	10.53	--	---	6	31.58	19	100.00
	3		5.17		13.80		3.45				10.34		32.76
HIJAS	2	19	27.14	21	30.00	6	8.57	1	1.43	23	32.86	70	100.00
	3		17.12		18.93		5.41		.90		20.72		63.08

(2): EN BASE AL TOTAL DE SUJETOS POR CLASIFICACION (PADRES, MADRES, HIJOS E HIJAS)

(3): EN BASE AL PARENTESCO Y SEXO (HOMBRES: PADRES, HIJOS; MUJERES: MADRES E HIJAS.)

En el cuadro no. 4 se observa que la orientación productiva, es el carácter que posee el mayor número de personas en los padres, las madres y las hijas; se denota que el carácter explotador positivo es el que posee el primer lugar en importancia por tener un mayor número de personas en los hijos.

Es importante indicar que tanto en los padres como en las hijas, la orientación explotadora positiva es el que ocupa el segundo lugar de importancia por el número de personas. En cambio en las madres es el carácter receptivo positivo; y en los hijos que poseen una orientación caracterológica productiva ocupan el segundo lugar.

Tanto en los hijos como en las hijas las orientaciones receptiva positiva y acumulativa positiva ocupan el tercero y cuarto lugar respectivamente. Teniendo como diferencia que en los padres como en las madres el carácter acumulativo positivo ocupa el tercer lugar. Siendo que también, en las madres, encontramos que la orientación explotadora positiva ocupa este mismo lugar, por tener el mismo número de personas. Donde en los padres la cuarta posición es de aquella persona que presenta un carácter receptivo positivo.

Como se puede observar en el cuadro no. 5 los porcentajes son los que cambian, con respecto al cuadro no. 4, ésto es para referirse según el total de personas, que se toma en cuenta.

El número "2" corresponde al porcentaje según la clasificación, es decir, el universo será; el total de padres, el total de madres, el total de hijos y el total de hijas.

El número "3" corresponde al porcentaje obtenido según el to

tal del parentesco y el sexo: Hombres: padres e hijos. Mujeres: ma  
dres e hijas.

De aquí se desprende que dentro de los padres casi la mayor -  
parte de estos, tienen un carácter productivo, los que tienen un -  
carácter explotador positivo ocupan el segundo lugar, el tercer lu  
gar corresponde a los que poseen un carácter acumulativo positivo  
y finalmente una persona con un carácter receptivo positivo.

En las madres se observa que las personas que poseen un carác  
ter productivo corresponden a un porcentaje mayor de la mitad, en-  
segundo término encontramos a las madres que poseen una orienta -  
ción caracterológica receptiva positiva. Tanto el carácter acumula  
tivo positivo y explotador positivo tienen porcentajes iguales ocu  
pando el tercer sitio en importancia.

Los hijos muestran que casi la mayoría poseen un carácter ex-  
plotador positivo, ocupando éste el primer lugar en importancia, -  
donde la orientación productiva ocupa el segundo lugar. Las perso -  
nas que poseen un carácter receptivo positivo y las que tienen una  
orientación acumulativa positiva, ocupan el tercero y cuarto lugar  
respectivamente.

En el caso de las hijas, el carácter productivo y explotador-  
positivo ocupan el primero y segundo lugar en importancia, según -  
sus porcentajes, respectivamente. La orientación receptiva positi  
va y acumulativa positiva, en ese orden, ocupan el tercero y cuar-  
to lugar. Es en esta clasificación donde se observa la única orien  
tación mercantil positiva en toda la muestra.

En cuanto a los porcentajes colocados en segundo término dentro del cuadro no. 5 vemos que: Los hombres que son padres se comportan de manera diferente a los hijos. Ya que su orientación principal es productiva en tanto la de los hijos es explotadora - positiva. Madres e hijas tienen orientaciones similares, excepto que hay más mujeres que poseen un carácter receptivo positivo en la clasificación de madres.

CUADRO No. 6

ORIENTACION CARACTEROLOGICA SEGUN OCUPACION

	H O M B R E S								M U J E R E S								TOTAL			
	No. R+	%	No. E+	%	No. A+	%	No. P	%	No. R+	%	No. E+	%	No. A+	%	No. M+	%			No. P	%
HOGAR	-	----	-	----	-	----	-	----	5	2.95	1	0.59	5	2.95	-	----	18	10.65	29	17.1
ESTUDIANTE	3	1.77	8	4.73	1	0.59	4	2.37	19	11.24	20	11.83	5	2.95	1	0.59	21	12.43	82	48.1
EMPLEADO	1	0.59	5	2.96	7	4.14	6	3.55	1	0.59	2	1.18	-	----	-	----	4	2.37	26	15.1
COMERCIANTE	-	----	2	1.18	2	1.18	5	2.96	-	----	1	0.59	-	----	-	----	1	0.59	11	6.1
PROFESIONISTA	-	----	4	2.37	2	1.18	8	4.72	-	----	2	1.18	1	0.59	-	----	4	2.37	21	12.4
T O T A L	4	2.36	19	11.24	12	7.10	23	13.60	25	14.74	26	15.38	11	6.50	1	0.59	28	28.4	169	100.

NOTA: R(+): RECEPTIVA POSITIVA      E(+): EXPLOTADORA POSITIVA      A(+): ACUMULATIVA POSITIVA

M(+): MERCANTIL POSITIVA

P: PRODUCTIVA

Del cuadro anterior podemos deducir que en los hombres que son estudiantes la orientación principal es explotadora positiva; en los empleados acumulativa y enseguida productiva. Los comerciantes y profesionistas tienen una orientación primordialmente productiva y en segundo término explotadora positiva.

Las mujeres que se dedican al hogar tienen en su mayoría un carácter productivo y con menos porcentaje un carácter receptivo positivo y acumulativo positivo con igual número de personas. La orientación principal en los estudiantes es productiva, ocupando el segundo y el tercer sitio, en ese orden, explotadora y receptiva. Existiendo una mínima proporción de acumulativa positiva.

Tanto en empleados y profesionistas, la mayor parte tienden hacia la orientación productiva, enseguida a la explotadora positiva. Sólo se encontró, dos mujeres comerciantes y con orientación explotadora y productiva.

CUADRO No. 7

ORIENTACION CARACTEROLOGICA SEGUN ESCOLARIDAD

	H O M B R E S								M U J E R E S								TOTAL			
	R(+)		E(+)		A(+)		P		R(+)		E(+)		A(+)		M(+)			P		
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%		No.	%	
<b>PRIMARIA</b>																				
Sin concluir	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Concluida	-	-	1	0.59	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 0.	
<b>SECUNDARIA</b>																				
Sin concluir	-	-	1	0.59	-	-	-	-	1	0.59	3	1.77	1	0.59	-	-	2	1.18	8 4.	
Concluida	-	-	-	-	-	-	1	0.59	12	7.10	13	7.69	4	2.34	-	-	11	6.5	41 24.	
<b>PREPARATORIA</b>																				
Sin concluir	1	0.59	4	2.37	1	0.59	3	1.77	4	2.37	-	-	-	-	-	-	2	1.18	15 8.	
Concluida	-	-	3	1.77	1	0.59	1	0.59	3	1.77	2	1.18	-	-	1	0.59	5	2.96	16 9.	
<b>CARRERA TEC.</b>																				
Sin concluir	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Concluida	1	0.59	-	-	-	-	2	1.18	1	0.59	4	2.37	3	1.77	-	-	8	4.73	19 11.	
<b>PROFESIONAL</b>																				
Sin concluir	1	0.59	3	1.77	2	1.18	2	1.18	-	-	2	1.18	1	0.59	-	-	4	2.37	15 8.	
Concluida	1	0.59	7	4.14	8	4.73	14	8.28	4	2.37	2	1.18	2	1.18	-	-	16	9.46	54 31.	
<b>T O T A L</b>	<b>4</b>	<b>2.37</b>	<b>19</b>	<b>11.24</b>	<b>12</b>	<b>7.1</b>	<b>23</b>	<b>13.6</b>	<b>25</b>	<b>14.79</b>	<b>26</b>	<b>15.38</b>	<b>12</b>	<b>7.1</b>	<b>1</b>	<b>0.59</b>	<b>48</b>	<b>28.4</b>	<b>169</b>	<b>100.</b>

En el cuadro no. 7 se observa que en el grado escolar de primaria concluida, solo un sujeto hombre se encuentra en este nivel y posee un carácter explotador positivo.

A nivel de secundaria sin concluir se presenta un sujeto hombre - con un carácter explotador positivo; la mayoría de las mujeres - que se encuentran en este nivel poseen un carácter explotador positivo, siguiéndole la orientación productiva, con la mínima dife-rencia y el resto de la población a este nivel presentan orienta-ciones receptiva positiva y acumulativa positiva en igual porcen-taje.

Los sujetos con una escolaridad de secundaria terminada só-lo un sujeto hombre se encuentra a este nivel con un carácter productivo; en cambio en las mujeres el carácter explotador positivo es el predominante, con la mínima diferencia en porcentaje le si-gue las mujeres con rasgos receptivos positivos, y continua el -- grupo que posee un carácter productivo; el resto de las mujeres- en este nivel poseen un carácter acumulativo positivo.

Los sujetos que se encuentran a un nivel de preparatoria sin concluir, en los hombres, en su mayoría presentan un carácter ex-plotador positivo, le siguen los que presentan una orientación -- productiva; el resto posee un carácter receptivo positivo y acumulativo positivo en igual proporción. En las mujeres que se encuen-tran en este nivel, más de la mitad poseen una orientación recep-tiva positiva y el resto son de un carácter productivo.

Se denota que a un nivel de preparatoria concluida, los hom-

bres en su mayoría poseen un carácter explotador positivo y el resto son acumulativos positivos o productivos en igual número de personas. En las mujeres existe un mayor número de personas que tienen un carácter productivo; se observa que por el número de personas -- que poseen una orientación receptiva positiva se encuentran en segundo término, los sujetos con un carácter explotador positivo ocupan el tercer lugar; como dato curioso es mencionar que la única -- persona que posee un carácter mercantil positivo en toda la muestra se encuentra en este nivel.

Las personas que se encuentran a un nivel de escolaridad con una carrera técnica terminada, se observa que sólo tres hombres tienen este nivel, de los cuales dos tienen un carácter productivo y uno receptivo positivo. En las mujeres parte son de una orientación explotadora positiva; dos personas poseen una orientación caracterológica acumulativa positiva y una persona con carácter receptiva positiva.

En un nivel profesional con estudios no terminados, se observa que en los hombres existe una predominancia en los sujetos con un carácter explotador positivo y le continúa las personas con un carácter acumulativo positivo, en igual número de personas, se encuentran los que presentan una orientación productiva y finalmente un sólo individuo con carácter receptivo positivo. Las mujeres que se encuentran en este nivel, más de la mitad poseen una orientación -- productiva, las mujeres que presentan un carácter explotador positivo, ocupan el segundo lugar en importancia y finalmente sólo hay -- una persona con una caracterología acumulativa positiva.

A un nivel profesional con estudios terminados, se observa -- que aproximadamente el 50% de los hombres en la muestra se encuentran en este nivel escolar, de los cuales la mitad poseen un carácter productivo, en segundo lugar se encuentran las personas que poseen una orientación caracterológica acumulativa positiva, posteriormente los profesionistas que presentan un tipo de carácter explotador positivo, ocupando este el tercer lugar en importancia y finalmente se presenta una persona con un carácter receptivo positivo. En las mujeres que se encuentran a este nivel, en su mayoría poseen un carácter productivo, las que presentan un carácter receptivo positivo ocupan el segundo lugar; en igual porcentaje se encuentran las profesionistas que poseen un carácter explotador positivo y acumulativo positivo, donde ambas ocupan el tercer lugar en importancia.

CUADRO No. 8

## ORIENTACION CARACTEROLOGICA SEGUN SITUACION LABORAL

	H O M B R E S								M U J E R E S								TOTAL			
	R+		E+		A+		P		R+		E+		A+		M+				P	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
No trabaja	3	1.77	7	4.14	2	1.18	3	1.77	23	13.6	20	11.83	8	4.73	1	0.59	29	17.15	96	57
Trabaja por su cuenta.	-	-	4	2.36	1	0.59	5	2.95	1	0.59	1	0.59	1	0.59	-	-	5	2.95	18	11
Empresa propia	-	-	3	1.77	3	1.77	2	1.18	-	-	1	0.59	-	-	-	-	2	1.18	11	6
Empresa privada	-	-	4	2.36	1	0.59	5	2.95	-	-	1	0.59	1	0.59	-	-	7	4.14	19	11
Empresa des centralizada	-	-	-	-	2	1.18	1	0.59	1	0.59	-	-	-	-	-	-	1	0.59	5	3
Sector Público	1	0.59	1	0.59	3	1.77	7	4.14	-	-	3	1.77	1	0.59	-	-	4	2.36	20	11
T O T A L	4	2.36	19	11.24	12	7.10	23	13.60	25	14.79	26	15.38	11	6.5	1	0.59	48	28.4	169	100

NOTA: R(+): RECEPTIVA POSITIVA      E(+): EXPLOTADORA POSITIVA      A(+): ACUMULATIVA POSITIVA

M(+): MERCANTIL POSITIVA      P: PRODUCTIVA.

En el cuadro no. 8 tenemos que por orden de situación laboral los hombres que no trabajan son en su mayoría explotadores y una proporción menor productivos, y receptivos positivos y finalmente acumulativos positivos.

Esto no sucede en las mujeres que en su mayoría son productivas - aunque existe una cantidad importante de receptivos y explotadoras positivas; y una mínima parte de acumulativas positivas. Aquí se encuentra distribuida la mayor parte de la población muestral por los estudiantes entrevistados.

Los hombres que perciben honorarios son la mayor parte productivos y explotadores positivos. En las mujeres tenemos a la productividad como predominante.

La orientación explotadora positiva y acumulativa positiva, - así como productiva se dan principalmente en los hombres que poseen una empresa, aunque las mujeres se inclinan hacia la productividad como rasgo principal.

Las personas de ambos sexos que trabajan en empresas de la iniciativa privada son en su mayoría productivas aunque hay un número similar de hombres explotadores positivos.

Un número mínimo de sujetos de la población muestral laboran en empresas descentralizadas por lo que sólo hubieron orientaciones acumulativa positiva, productiva y receptiva positiva, pero no se puede inferir sobre una tendencia caracterológica.

De las personas que trabajan en el sector público, la mayor parte de hombres y mujeres son productivas, aunque en los hom --

...res hay una porción de acumulativo positivo y mínima parte de re-  
activos positivos y explotadores positivos.

... Sin embargo hay algunas mujeres explotadoras y acumulativas -  
positivas.

CUADRO No. 9

ORIENTACION CARACTEROLOGICA SEGUN EDAD

EDAD EN AÑOS.	H O M B R E S								M U J E R E S								TOTAL No.					
	R(+)		E(+)		A(+)		M(+)		P		R(+)		E(+)		A(+)			M(+)		P		
No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	
11-20	2	1.28	8	4.73	1	0.59	-	-	3	1.77	17	10.05	18	10.65	3	1.77	1	0.59	16	9.46	69	40.1
21-30	2	0.59	-	-	1	0.59	-	-	3	1.77	2	1.18	3	1.77	3	1.77	-	-	7	4.14	20	11.1
31-40	-	-	-	-	1	0.59	-	-	3	1.77	2	1.18	1	0.59	1	0.59	-	-	9	5.32	17	10.1
41-50	1	0.59	7	4.14	4	2.37	-	-	10	5.91	2	1.18	4	2.37	4	2.37	-	-	12	7.1	44	26.1
51-60	-	-	3	1.77	5	2.96	-	-	2	1.18	-	-	-	-	-	-	-	-	4	2.37	16	9.1
61-70	-	-	-	-	1	0.59	-	-	2	1.18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	1.7
T O T A L	4	2.37	18	10.65	13	7.69	-	-	23	13.60	25	14.79	26	15.38	11	6.50	1	0.59	48	28.4	169	100.1

NOTA: R(+): RECEPTIVA POSITIVA      E(+): EXPLOTADORA POSITIVA      A(+): ACUMULATIVA POSITIVA

M(+): MERCANTIL POSITIVA

P: PRODUCTIVA.

Del cuadro no. 9 se desprenden los datos siguientes: En el rango de edad de 11-20 años hombres y mujeres son en su mayoría explotadores positivos y en las mujeres hay un número similar de receptivos positivos y productivos; existiendo una pequeña porción de acumulativos positivos.

No así en los hombres donde ésta es de productivos, receptivos positivos y por último acumulativo positivo.

De los 21-30 años y 31-40 la mayoría de sujetos de ambos sexos son productivos.

En el rango de 41-50 años, la orientación productiva predomina pero es seguida de cerca por la explotadora en los hombres. Se denota que existe un igual número de mujeres explotadoras y acumulativas positivas.

Los hombres de 51-60 años son principalmente acumulativos positivos aunque también los hay explotadores positivos y productivos, pero las mujeres son esencialmente productivas y receptivas positivas.

Sólo se encontraron a tres hombres de 61-70 dos de ellos y acumulativo en el otro.

En base a los resultados de la prueba estadística no paramétrica ( $\chi^2$  para K muestras independientes), se encontró que en 29 familias, la hipótesis de nulidad ( $H_0$ ) se acepta y en 13 familias se rechaza; lo que nos indica que el 69.05% de las familias no existe diferencia significativa en el tipo de carácter.

CUADRO No. 10

INFLUENCIA DEL SEXO EN EL TIPO DE CARACTER

X2 CAL.	X2 TAB.	N	GL	$\chi^2$	D
10.54	15.51	18	8	.05	Ho2

\* No es significativa.

$P > .05$

Estos resultados muestran que al aceptar Ho2; no existe influencia significativa del sexo en el tipo de carácter.

\* .05

\*\* .01

\*\*\* .001

CUADRO No. 11

INFLUENCIA DEL GRADO ESCOLAR DE LOS ENTREVISTADOS  
EN EL TIPO DE CARACTER

X2 CAL.	X2 TAB.	N	GL	$\chi^2$	D
33.53	90.53	72	56	.05	Ho3

\* No es significativa

$P < .05$

La ocupación en las personas muestreadas con respecto al tipo de carácter, se observa que al aceptar  $H_04$ ; no influye que éstos-tengan un tipo de carácter determinado por su ocupación.

\* .05

\*\* .01

\*\*\* .001

CUADRO No. 13

INFLUENCIA DE LA SITUACION LABORAL DE LOS ENTREVISTADOS EN EL TIPO DE CARACTER

X2 CAL.	X2 TAB.	N	GL	$\chi^2$	D
24.33	67.5	63	48	.05	$H_05$

\* No es significativa

$P > .05$

El factor que se refiere a la situación laboral no influye en el tipo de carácter, esto es, porque se acepta  $H_05$ .

CUADRO No. 14

INFLUENCIA DE LA EDAD DE LOS ENTREVISTADOS  
EN EL TIPO DE CARACTER

X2 CAL.	X2 TAB.	N	GL	$\alpha$	D
33.84	55.75	54	40	.05	Ho6

\* No es significativa.

P > .05

Al aceptar Ho6 se muestra que la edad no influye en el tipo de carácter.

\* .05

\*\* .01

\*\*\* .001

CUADRO No. 15

INFLUENCIA DEL PARENTESCO DE LOS ENTREVISTADOS  
EN EL TIPO DE CARACTER

X2 CAL.	X2 TAB.	N	GL	$\alpha$	D
26.75	21.03	20	12	.01	Ha7

\* No es significativo

P. > 01

Se observa que el factor parentesco se afirma en la influencia al tipo de carácter; al aceptar Ha7

\* .05

\*\* 01

\*\*\* .001

En base a lo anterior la interpretación y discusión de los resultados son las siguientes.

La hipótesis nula "1" ( $H_01$ ), se acepta, ya que en el 69.05% de las familias no existe diferencia significativa ( $P > .05$ ) en el carácter. Tienden hacia un tipo predominante de carácter.

Las siguientes seis hipótesis se refieren a la comprobación de influencia de las variables dependientes sobre la variable independiente de la población muestreada.

La hipótesis nula "2" ( $H_02$ ) se acepta, al comprobar que no hay influencia significativa ( $P > .05$ ) del sexo en la orientación caracterológica.

No hay influencia significativa ( $P > .05$ ) del grado escolar en la orientación caracterológica de la población, por lo que se acepta la ( $H_03$ ) hipótesis nula "3".

La ocupación no ejerce influencia significativa ( $P > .05$ ) sobre la orientación caracterológica de la muestra, se acepta la ( $H_04$ ) hipótesis nula "4".

Se acepta la ( $H_05$ ) hipótesis nula "5" al comprobar que no hay influencia significativa ( $P > .05$ ) de la situación laboral en la orientación caracterológica de la muestra.

La edad no influye significativamente ( $P > .05$ ) a la orientación caracterológica de los individuos en la comunidad por lo que se acepta la hipótesis nula "6".

El factor parentesco si ejerce influencia significativa ( $P < .05$ ) en la orientación caracterológica de la población. Por esto se acepta la hipótesis alterna "7" y se rechaza por ende la hipótesis nula "7".

En el análisis de frecuencia y porcentaje se llegó al siguiente resultado:

La muestra presentó un carácter "Productivo" como el predominante.

Con fines explicativos se hicieron gráficas de los perfiles caracterológicos de cada persona y por familia, en los que muestra el comportamiento individual de los sujetos a la prueba interpretativa. (ver página 173 ).

En las gráficas, el plano horizontal se refiere a la frecuencia acumulativa de las respuestas en cada orientación caracterológica y el vertical a los diferentes tipos de carácter. Partiendo de cero, para arriba se ven los aspectos positivos de dicho carácter y para abajo los aspectos negativos del mismo.

CAPITULO IX

DISCUSION.

Para la realización de este estudio se partió de la teoría de Erich Fromm sobre el carácter social, donde se observa que -- los miembros de una comunidad deben conducirse de tal forma que resulten capaces de funcionar en el sentido requerido por la comunidad en cuestión; caracterizándose en tener las mismas motiva ciones y ser receptivos a las mismas ideas valores e ideales.

Fromm llamó carácter social al núcleo de la estructura de ca rácter que es compartida por la mayoría de los miembros de una cultura.

En la formación del carácter la familia juega un papel muy importante, porque es la institución que tiene la función de --- transmitir los requerimientos sociales. La familia cumple esta función de dos formas: Primero por la influencia que el carácter de los padres tiene sobre la formación del carácter del niño en crecimiento; debido a que el carácter de la mayoría de los padres es expresión del carácter social, éstos transmiten a sus hijos-- los rasgos esenciales de este carácter social. Segundo, además - del carácter de los padres los métodos de crianza acostumbrados en ciertas culturas tienen la función del moldear el carácter en la dirección socialmente deseada.

También es importante señalar que en la estabilización del carácter social intervienen factores no determinantes, como lo son el arte, la religión, las costumbres, la literatura y todos los elementos culturales.

Fromm fué el pionero en unificar la teoría y la práctica en-

esta nueva área, que él llamó sociopsicoanálisis, que es un método de investigación basado en la teoría del carácter social; esto se logra mediante un cuestionario interpretativo.

Fromm en 1932 realizó un estudio del cual partió el análisis del carácter sin hacer referencia a clasificación alguna. Posteriormente veinticinco años más tarde, junto con Michel Maccoby encontró tres tipos básicos de carácter en diferentes clases sociales. En la más baja la caracterología predominante fué la receptiva negativa.

En la clase media la acumulativa positiva y en la clase social - alta explotadora positiva.

Estos resultados no concuerdan con los encontrados en este estudio, ya que la comunidad estudiada con el nivel medio de ingresos presenta una caracterología predominante productiva. Teniendo como referencia que el estudio anterior la muestra fué obtenida en un medio rural y la presente en medio urbano.

Hinojosa en 1957 llevó a cabo un trabajo con estudiantes y encontró que el rasgo caracterológico predominante era el receptivo negativo.

En base a nuestros resultados se puede decir que en los estudiantes del sexo masculino la orientación caracterológica predominante fué la explotadora positiva y en los del sexo femenino fué la productiva.

En un estudio realizado por R. Cordero y B. Glowinski (1976) dentro de una empresa metalúrgica se encontró que en los emplea

dos ejecutivos la caracterología predominante era explotadora y en los subalternos es receptiva.

Los sujetos de nuestra muestra que trabajan en empresas privadas en su mayoría tienden a la productividad.

Barona, M.L. y Romero D.M. (1985) reportan que existe predominancia en un tipo de carácter y continuidad en la orientación-caracterológica entre los miembros de una comunidad suburbana -- del D.F. Además, en la muestra se observa que existe una diferencia significativa entre los sexos.

El rasgo predominante que encontraron en la población fué receptivo negativo.

En esta investigación se encontró igualmente en la existencia de un tipo de carácter predominante y que hay una continuidad caracterológica entre los miembros de las familias, con un poder adquisitivo medio. Como también se observa en la muestra que el sexo no es determinante en el tipo de carácter.

Logrando diferencias entre los dos estudios, ya que en el anterior es significativo el sexo y el tipo de carácter sin concordar en el tipo de carácter predominante que en este estudio fué el productivo.

## CAPITULO X

## CONCLUSIONES

A través de los resultados expuestos en el capítulo anterior, se puede concluir que la estructura de carácter que predomina en las familias de la comunidad estudiada corresponde a la orientación "Productiva".

Este estudio hace notar que las familias pertenecientes al grupo, tienen características y fines comunes; donde la localización de las viviendas son diferentes, el grupo se va integrando por medio de la escuela donde estudian sus hijas; de este interés-común parte que exista una homogeneidad en las familias.

Al determinar que en las familias de una misma comunidad, no hay diferencias significativas en el tipo de carácter, es decir - que prevalece un carácter productivo predominante, se puede afirmar en la existencia de una energía en común que los cohesionan y los hace ser homogéneos en el tipo de carácter.

Se observa también, que las variables como son el sexo, la edad, ocupación, situación laboral, grado escolar, no influyen en la determinación de un tipo de carácter en particular.

Al contemplar la influencia del parentesco al tipo de carácter que prevalece en la comunidad, se afirma que la existencia de una transmisión de la orientación caracterológica entre los padres y los hijos.

Como ya se mencionó, la orientación caracterológica predominante, que la muestra presentó fué la productividad, teniendo en segundo término un número considerable de sujetos con una orientación explotadora positiva.

Esta misma configuración se presenta en la interacción de la variable realizada según el sexo.

En la interacción de la variable realizada según el parentesco, los resultados muestran, que el carácter productivo es el -- predominante en los padres, las madres y en las hijas, el carácter explotador positivo es el predominante en los hijos; los padres y las hijas tienen un carácter explotador positivo en un aspecto secundario, las madres poseen un carácter secundario receptivo positivo y en los hijos el carácter productivo es el secundario.

Es importante distinguir la influencia de los padres hacia las - hijas, ya que existe en éstas un mayor parecido en la presencia de cómo se conforman los tipos de carácter. En los hijos se presenta un carácter que por su naturaleza muestra la capacidad de tomar la iniciativa y de actuar, presentando seguridad en sí mismos y no expresan miedo a la responsabilidad, siendo emprendedores, capaz de reclamar, impulsivos y audaces, todo esto lo dá el carácter explotador positivo; que tal vez con estas características puedan servir para desarrollar hombres de empresa. La presencia de la caracterología receptiva positiva en las madres, aunque en segundo término, muestra que sigue existiendo aspectos de devoción, conformismo, adaptabilidad, etc... características de madres de generaciones anteriores.

Tomando en cuenta la ocupación, como uno de los aspectos que forman parte de las actividades de las personas muestreadas, se

observa que las mujeres que se dedican al hogar, en su mayoría - tienen un carácter productivo y en igual número de sujetos pre - sentan un carácter receptivo positivo y acumulativo positivo; -- del total de madres, más del 60% trabajan, las que trabajan por - su cuenta el carácter predominante es el productivo, esto tam -- bién sucede en las madres que trabajan en empresas privadas y en el sector público. Esto nos demuestra que la madre no sólo tiene actividad dentro de sus casas, sino que, forma parte integral -- del desenvolvimiento como persona, tomando en cuenta que un núme ro considerable son profesionistas; además participa del susten - to de su hogar, demostrándose con la presencia del carácter pro - ductivo en esta población.

En los estudiantes tanto en hombres como en mujeres se presenta la misma configuración caracterológica que en la clasificación - entre hijos e hijas respectivamente.

El carácter acumulativo positivo se presenta en los hombres - que son empleados y en segundo término la productividad. La pre - sencia de este tipo de carácter nos muestra que son personas me - tódicas, que advierten un cierto orden rutinarias denotan cons - tancia y cuidado, así como serenidad cuando se trata de situacio - nes problemáticas, con predominio de constancia y cautela, con - estas características se enmarca como punto importante la ocupa - ción de estas personas, que están localizadas primordialmente en una situación laboral, en el sector público, empresa privada o - descentralizada.

Los comerciantes presentan en su mayoría un tipo de carácter productivo como el predominante, en segundo lugar en igual número de sujetos los que poseen un carácter explotador positivo y acumulativo positivo.

El carácter productivo predomina en los hombres profesionistas, mostrando el carácter explotador en segundo término. Esto nos indica que el carácter productivo que presentan las personas, ya sea profesionista, comerciante, etc., que se desenvuelva en una empresa privada o propia, o por su cuenta, o trabaje en el sector público, descentralizado, su interacción es una pieza importante en el desarrollo en su familia y en la comunidad. Siendo que estas personas con un carácter productivo tienen la capacidad de percibir el mundo tal y como es aportando con sus propias facultades nuevas ideas para enriquecer todo aquello que está en su alcance. Donde el amor y la razón fundamentan su forma de actuar y pensar.

CAPITULO XI

LIMITACIONES Y SUGERENCIAS.

Es importante observar la dinámica de las familias, y estudios como éste, que se enfocan al carácter social, son puntos de partida para desarrollar nuevas formas de investigación.

Los problemas sociales como la contaminación, drogadicción o maltrato a los niños, pueden ser combatidos en la medida que se logre la participación de estudios del carácter social, localizando zonas específicas donde se pueda fomentar la modificación de pautas de conducta más productivas, empleando sus fuerzas y realizar sus potencialidades a través de la razón y la objetividad. No será una solución total al problema pero sí ayudará a mejorarlo.

En qué medida los valores caracterológicos de los padres influyen en los hijos.

Como también insertar variables como religión, la extensión y comparación en otras clases sociales y el hecho de vivir en otras clases sociales y el hecho de vivir en otras zonas urbanas.

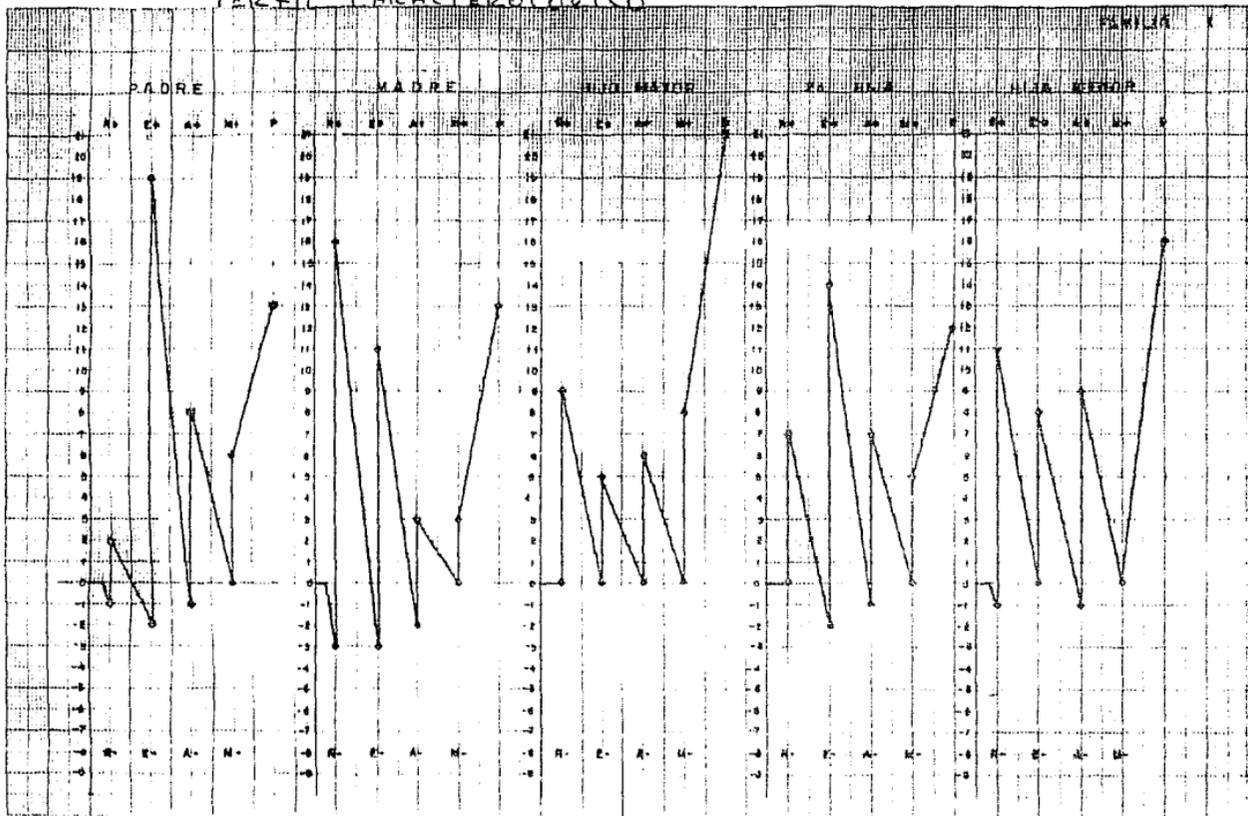
Las investigaciones del carácter social, son trabajos arduos y prolongados, que requieren de personas interesadas que cuenten con conocimiento de técnicas de entrevista, para realizar la aplicación del cuestionario interpretativo, (aquí cabe mencionar que es necesario, que el vocabulario empleado en las preguntas del cuestionario esté de acuerdo al nivel escolar y social de los sujetos entrevistados) y en general un entrenamiento básico en psicología comunitaria. Todo lo antes mencionado -

con el propósito específico de poder interactuar con las familias de la comunidad y recopilar mejor información cuantitativa y cualitativa para la realización de investigaciones en este campo.

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

# PERFIL CARACTEROLÓGICO

FAMILIA X



# PERFIL CARACTEROLÓGICO

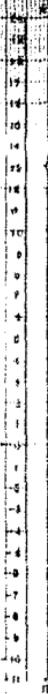
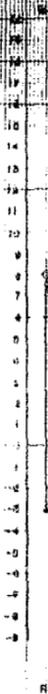
FAMILIA

**PADRE**

**MADRE**

**ALDO MATRIZ**

**ALIA MATRIZ**



# VERBA CARACTEROLOGICO

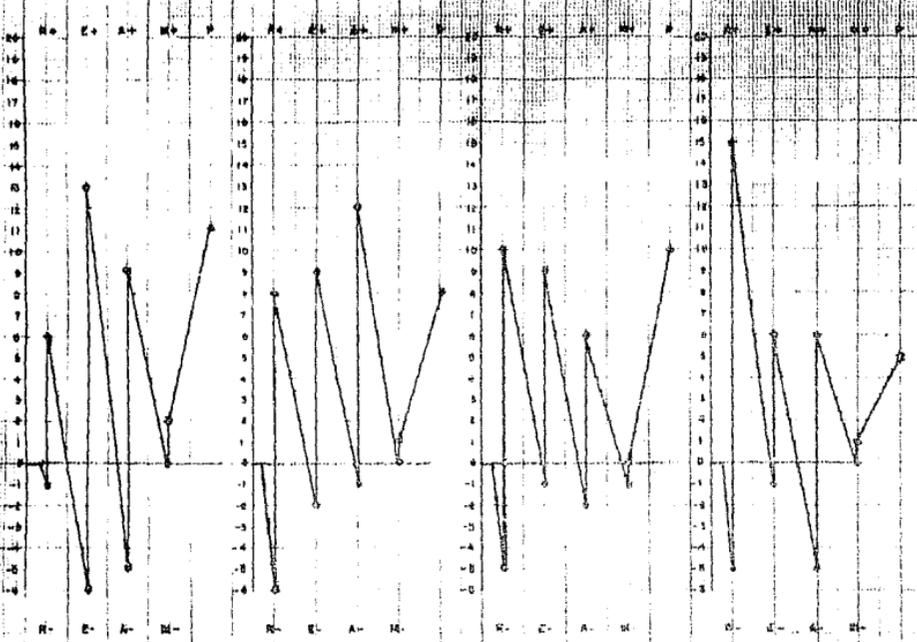
FAMILIA 3

PADRE:

HUJA MAYOR:

HUJA MENOR:

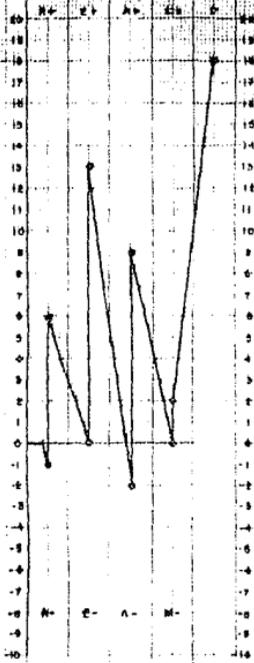
HUJA MENOR:



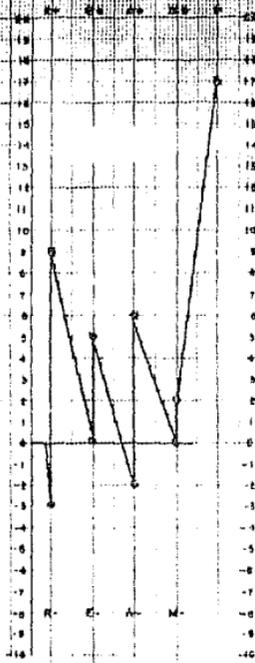
# PERFIL CARACTEROLOGICO

Página 1

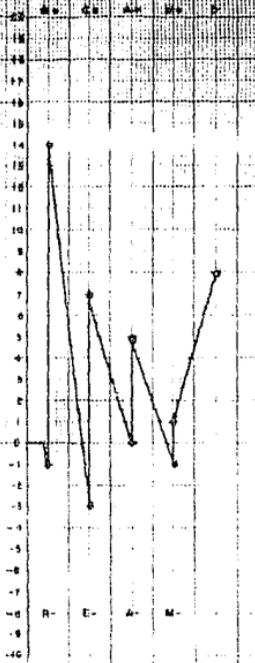
## MADRE



## HISCA MATEMÁTICA



## HISCA ESPAÑOL



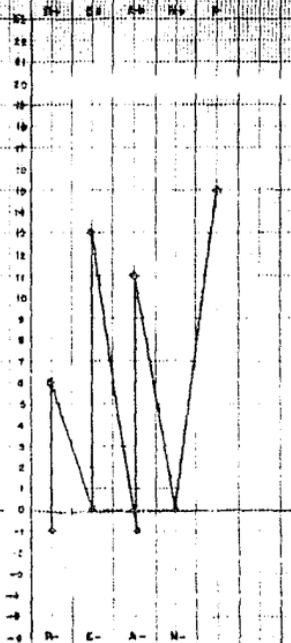
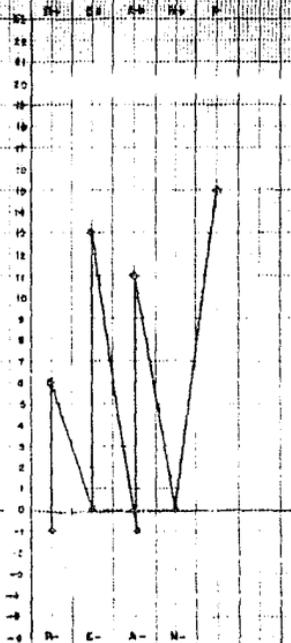
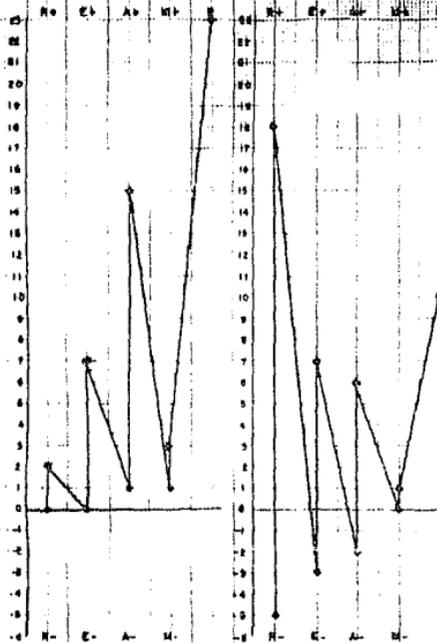
# PERFIL CARACTEROLÓGICO

FEMEA 5

PAIPE

MARE

FILIA



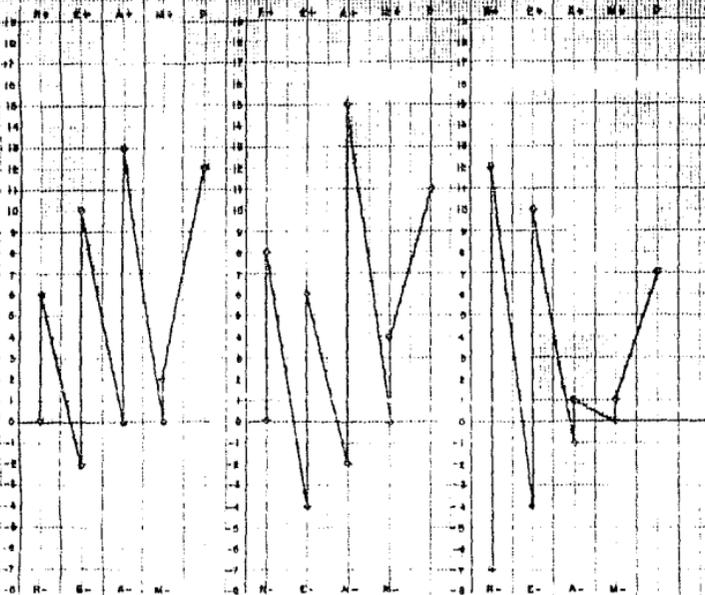
# PERFIL CARACTEROLOGICO

FORM 10

PAIS

EDAD

SEXO



# PERFIL CARACTEROLÓGICO

FAMILIA 2

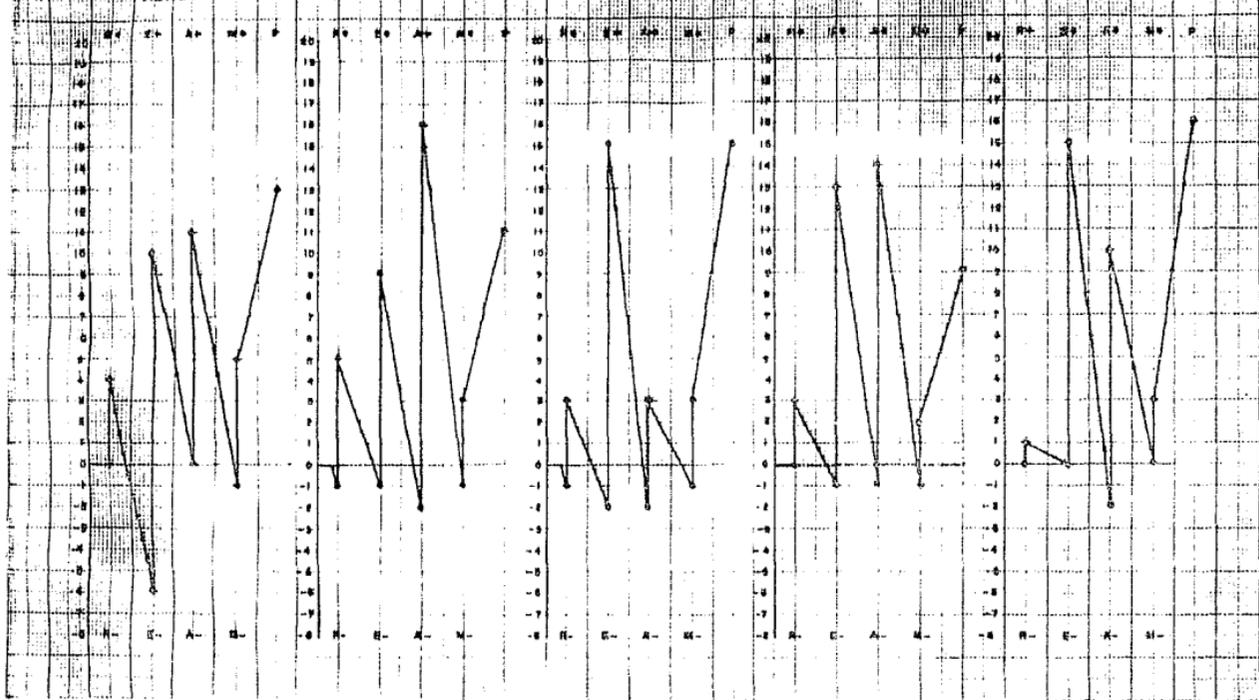
PADRE

HIJA MAYOR

2da HIJA

3ra HIJA

HIJA MENOR



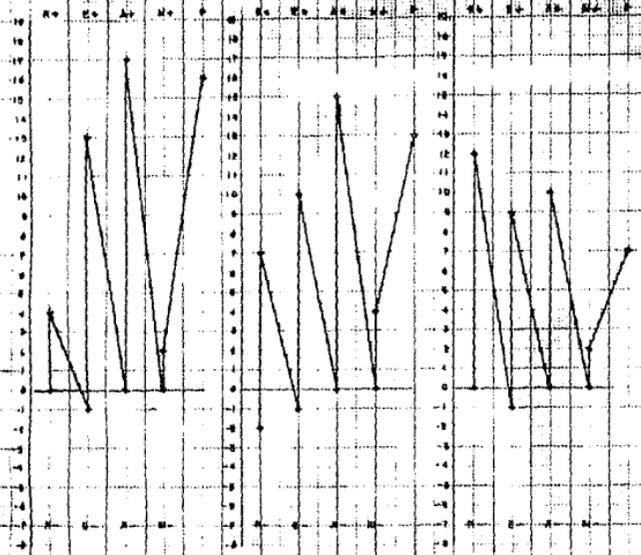
# PERIL CARATTEROLOGICO

TABELLA 5

PAIORE

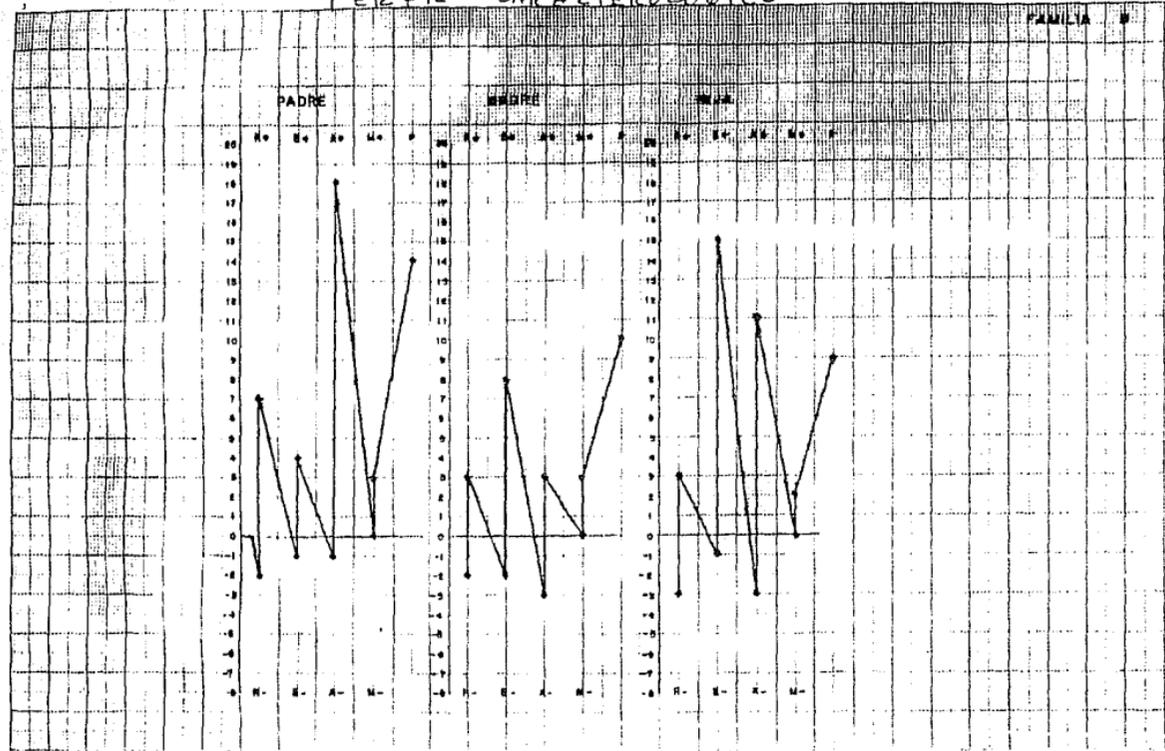
MADRE

NUA



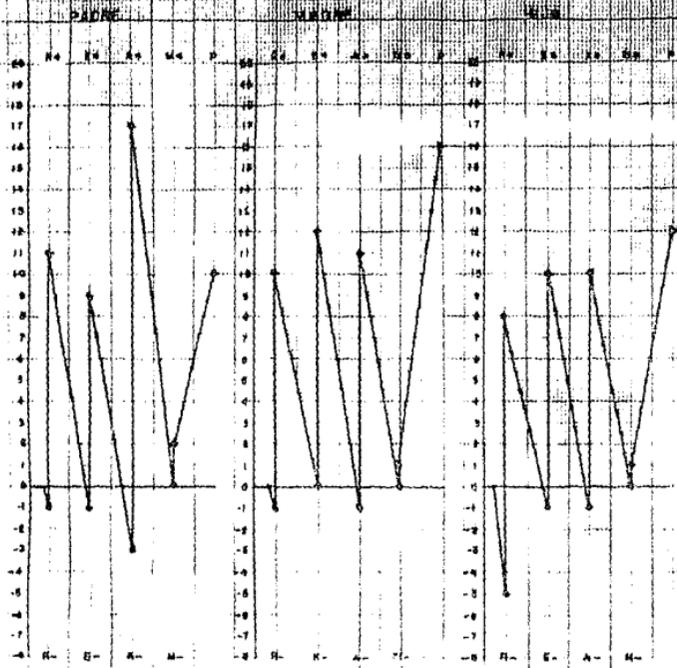
# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA B



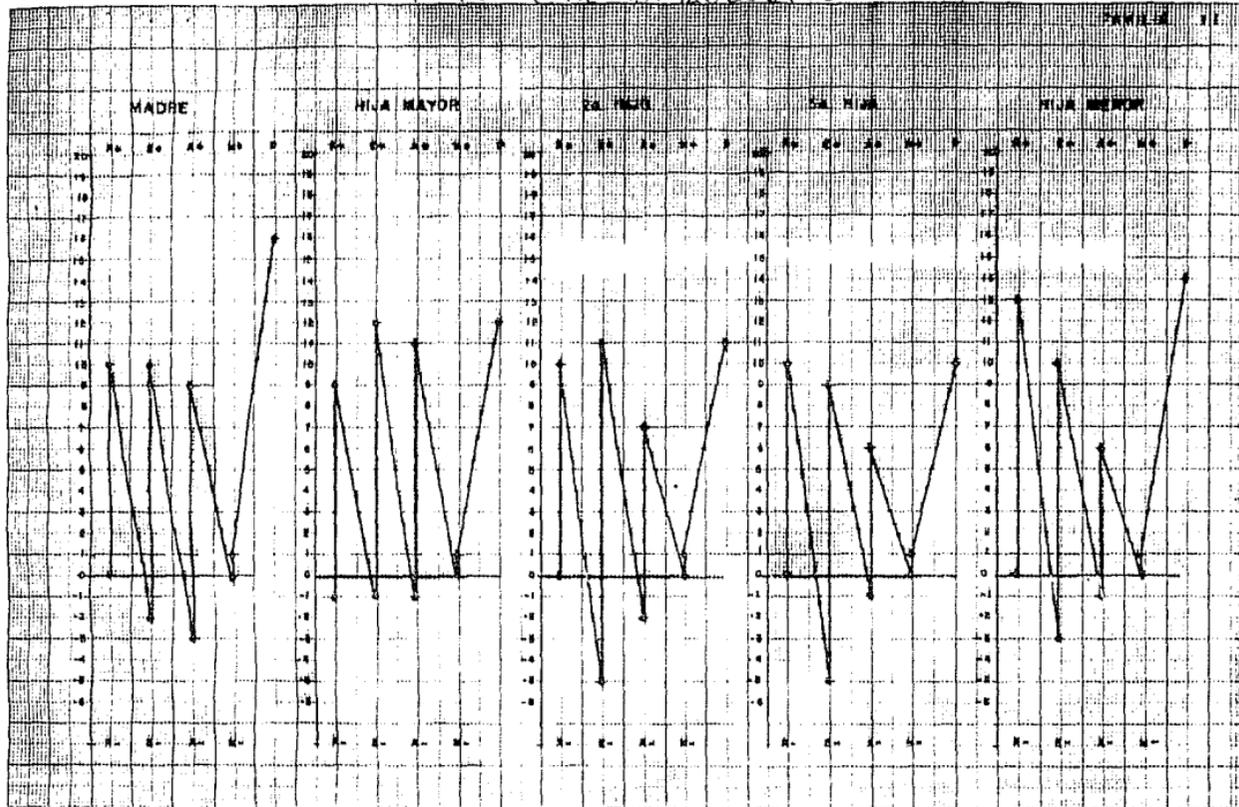
# PERFIL CARACTEROLÓGICO

FORMA 10



# PERFIL CARACTEROLOGICO

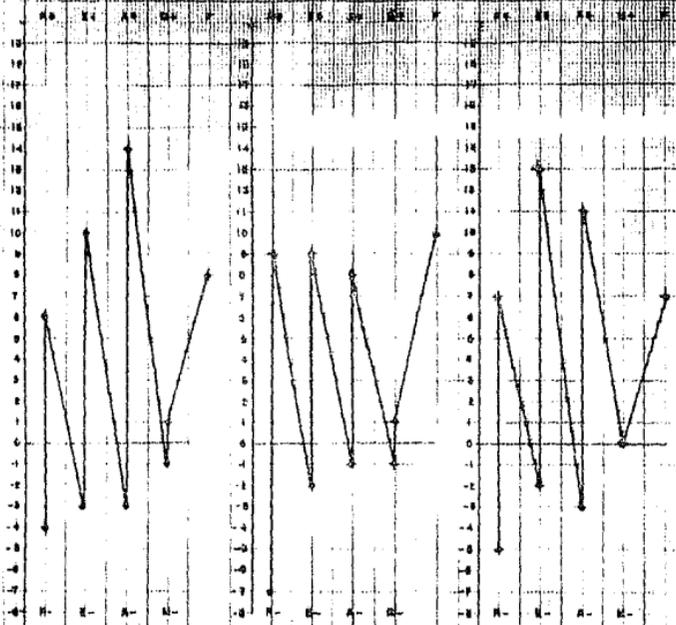
FORMULARIO N.º 11



# PERFIL CARACTEROLÓGICO

MADRE

MEN MENOR



# PERFIL CARACTEROLOGICO

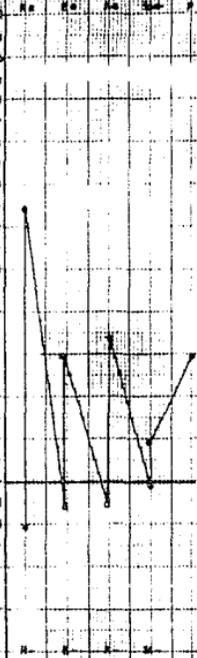
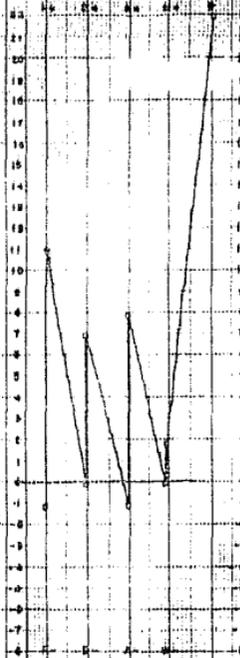
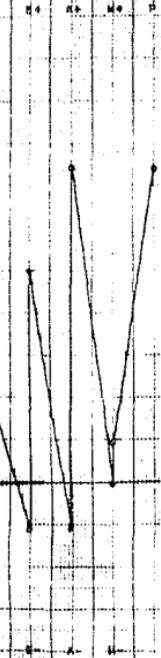
FAMILIA 13

PADRE

MADRE

FILIA

21  
20  
19  
18  
17  
16  
15  
14  
13  
12  
11  
10  
9  
8  
7  
6  
5  
4  
3  
2  
1  
0  
-1  
-2  
-3  
-4  
-5  
-6  
-7  
-8



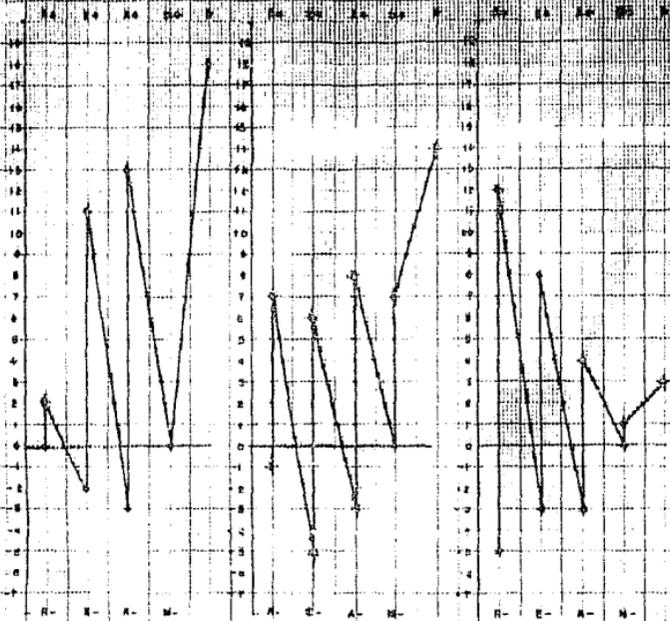
# PERFIL CARACTEROLOGICO

FORM 33

PADRE

MESTRE

EUN

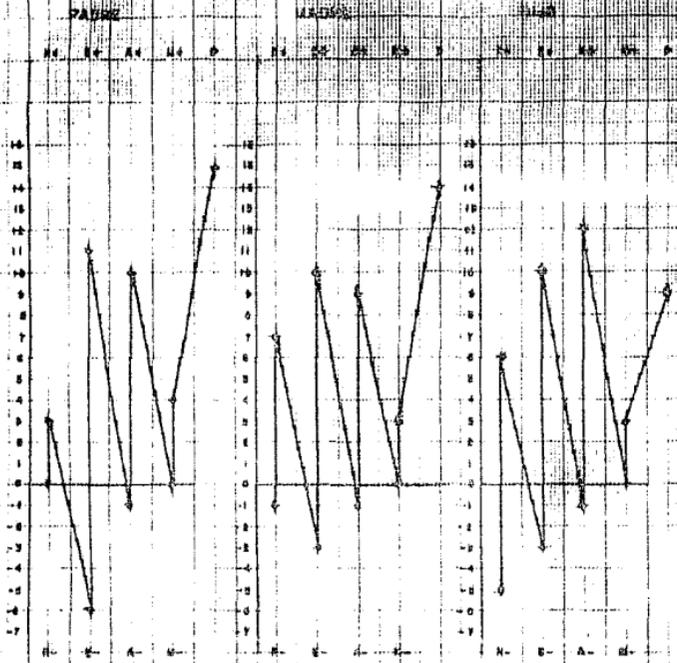


R - E - A - N



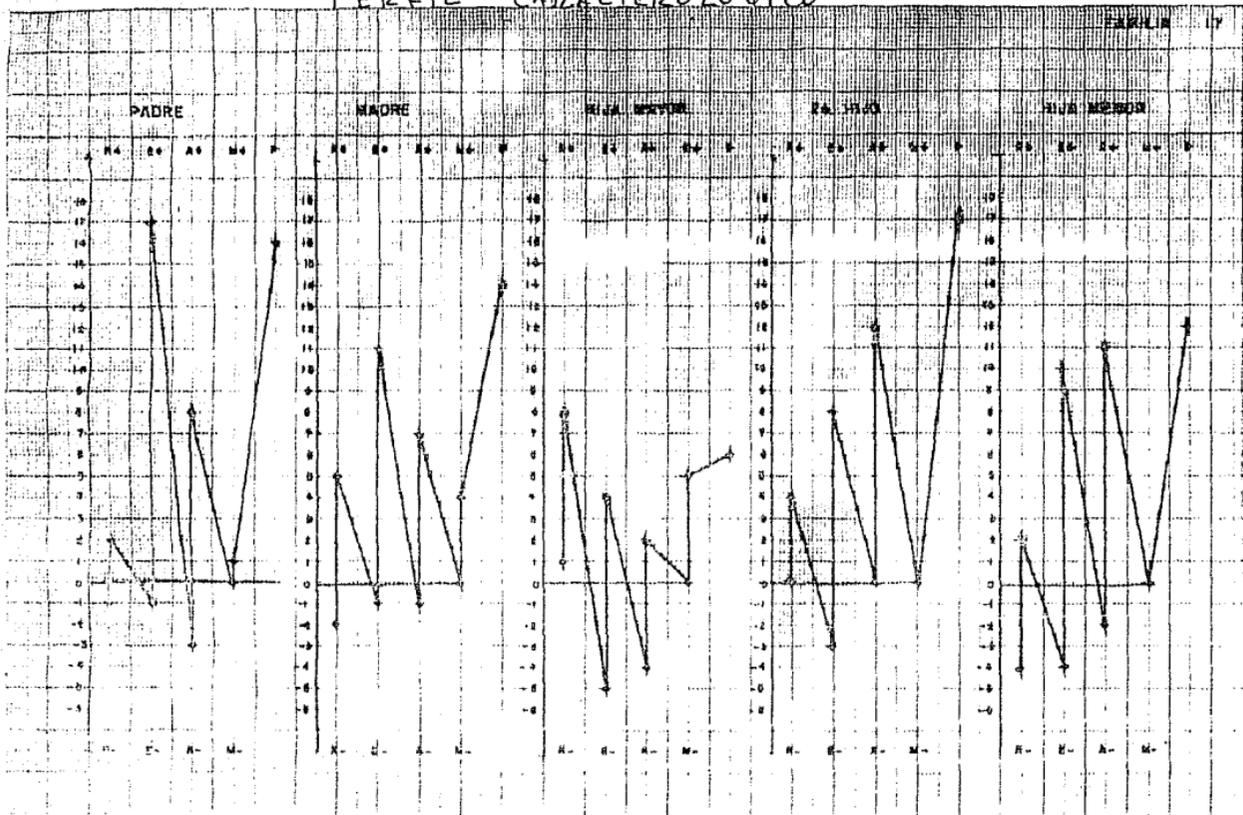
# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA Nº \_\_\_\_\_



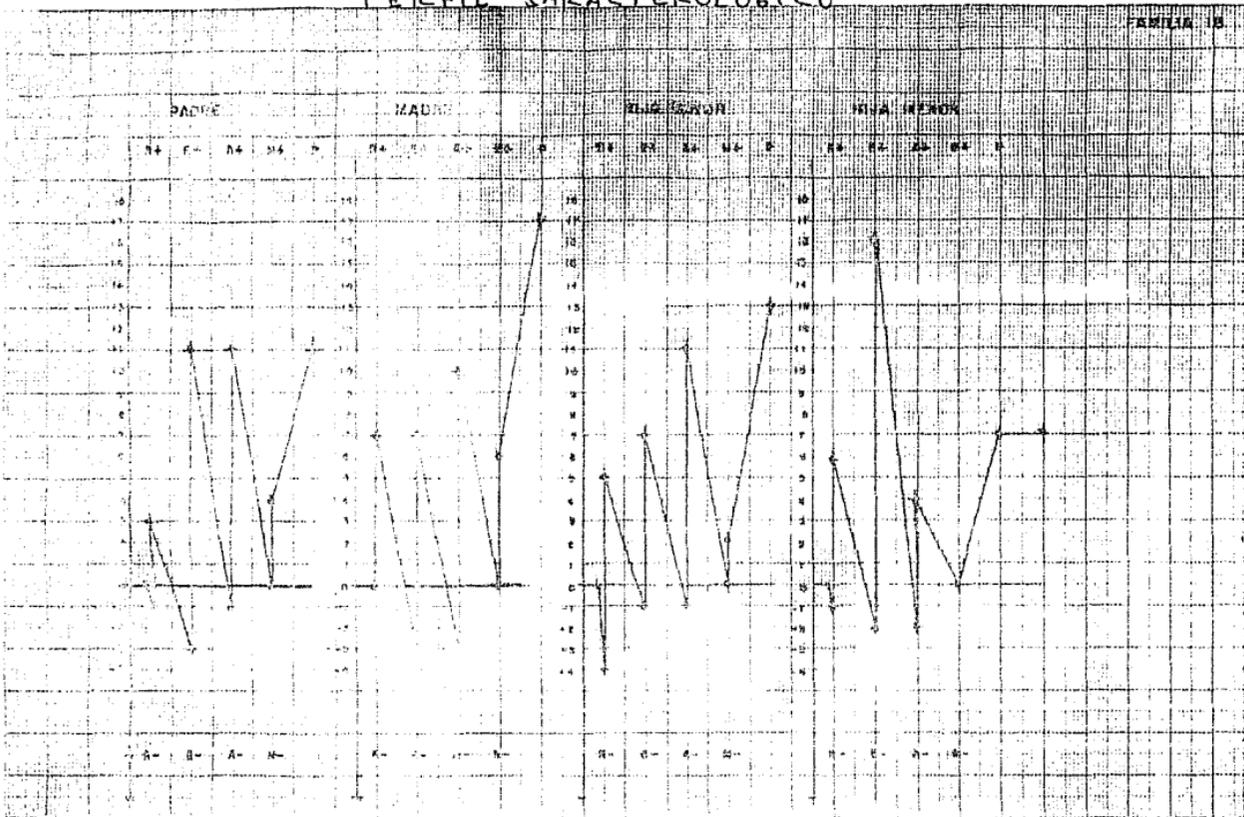
# PERFIL CARACTEROLOGICO

PERFIL 17



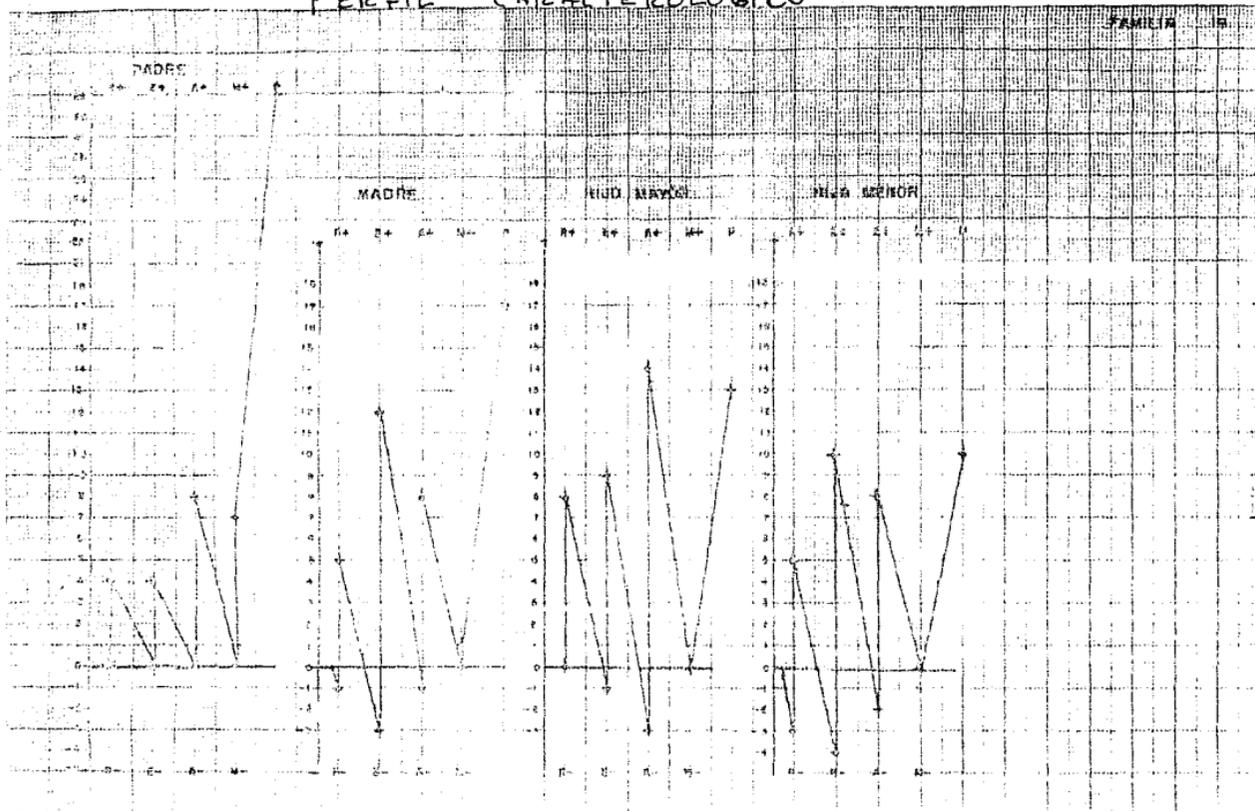
# KEZEL SARASTEKOLOGLU

FAMILIA 18



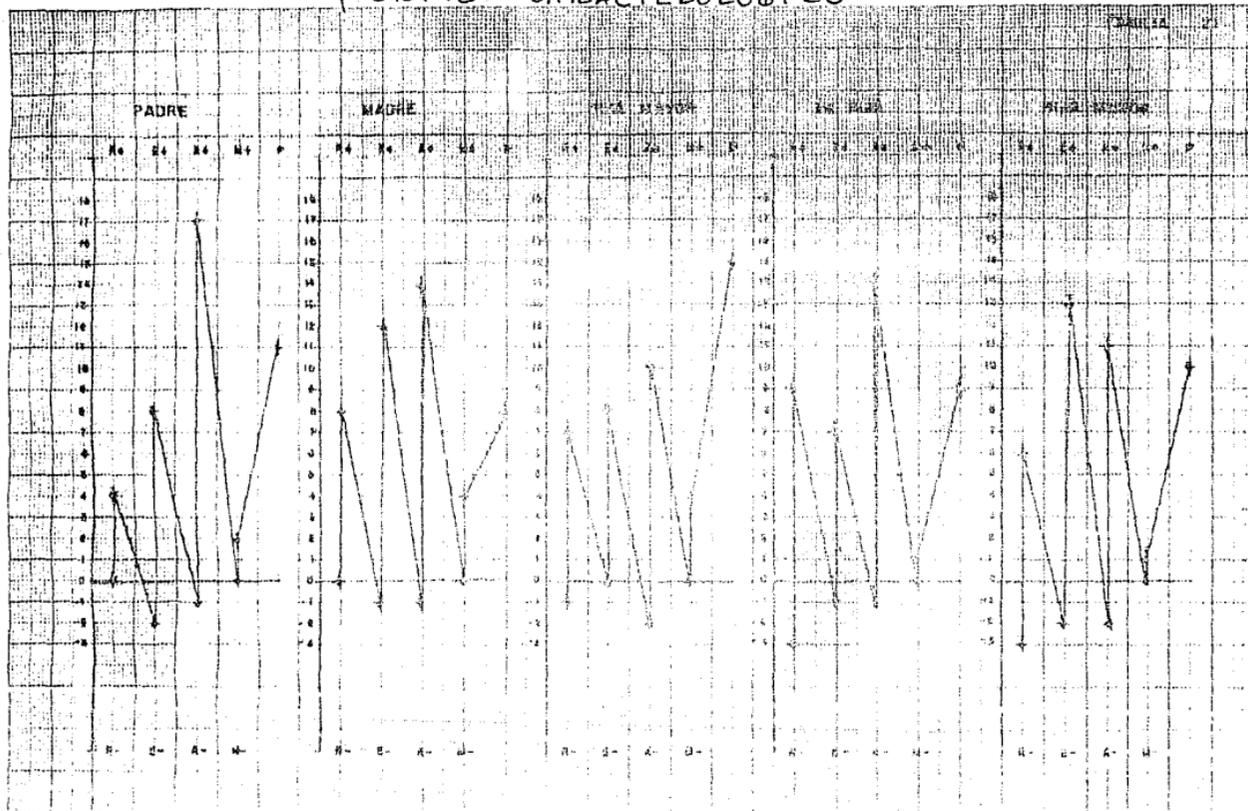
# PERFIL CARACTEROLÓGICO

FAMILIA 15





# PERFIL CARACTEROLOGICO

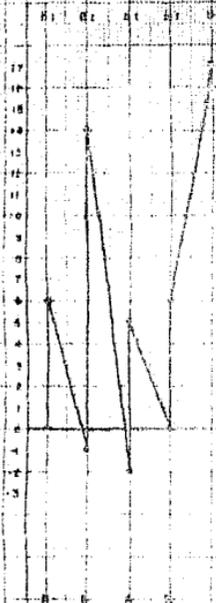




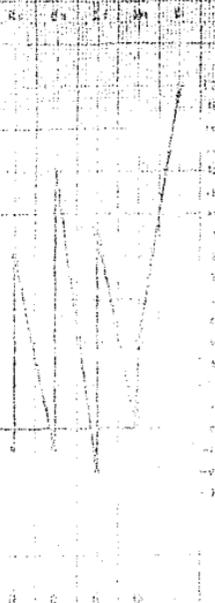
# PERFIL CARACTEROLÓGICO

FORMA 29

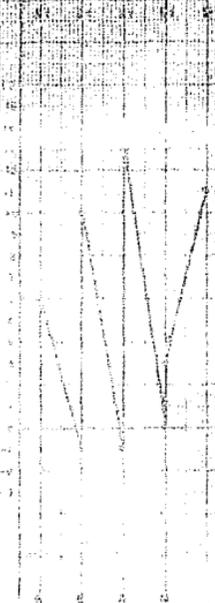
PADRE



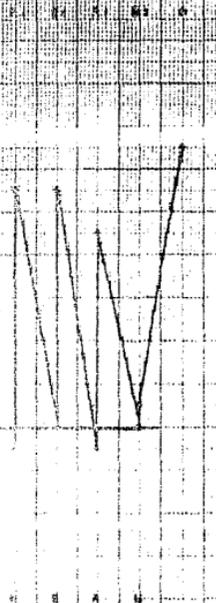
MADRE



MAESTRO

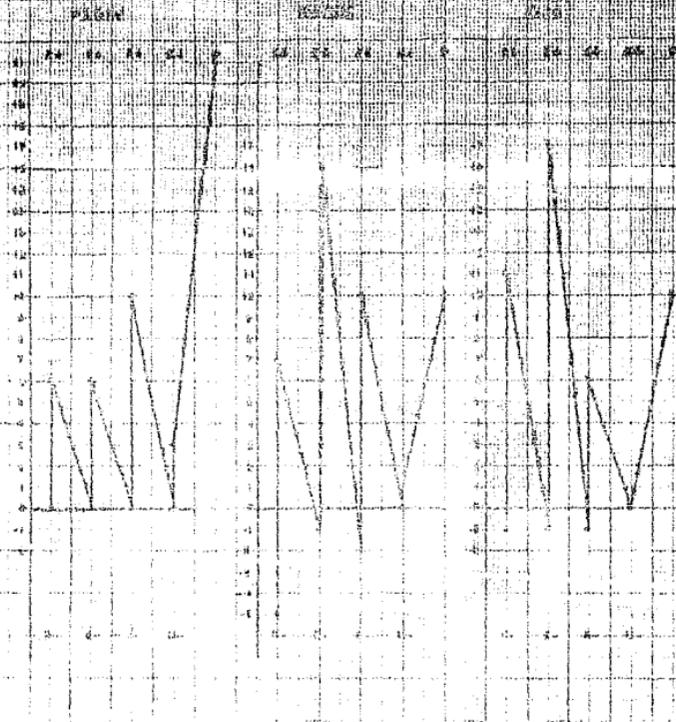


MAESTRO



# PERFIL CARACTEROLÓGICO

Página 2



# PERFIL CARACTEROLÓGICO

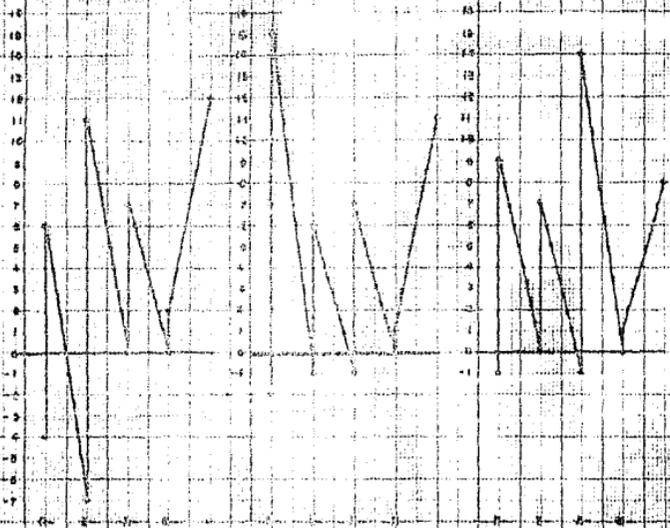
FAMILIA 20

PADRE

MADRE

GRUPO ESCOLAR

24 21 18 15 12 9 6 3 0 3 6 9 12 15 18 21 24 21 18 15 12 9 6 3 0 3 6 9 12 15 18 21 24





# PERFIL CARACTEROLOGICO

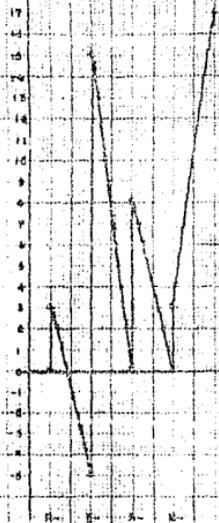
SERIAL 25

PIRE

RABOTE

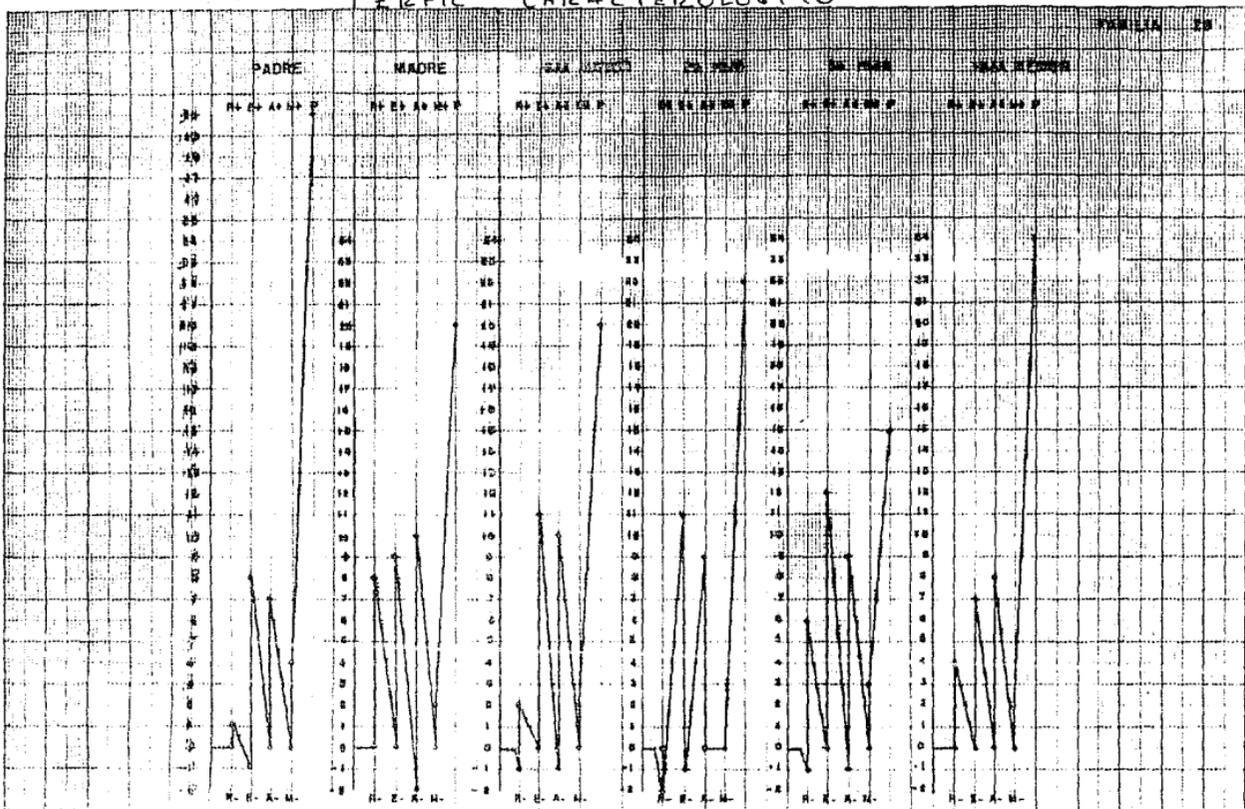
MIA

H+ R+ A+ S+ D
H+ R+ A+ S+ D
H+ R+ A+ S+ D

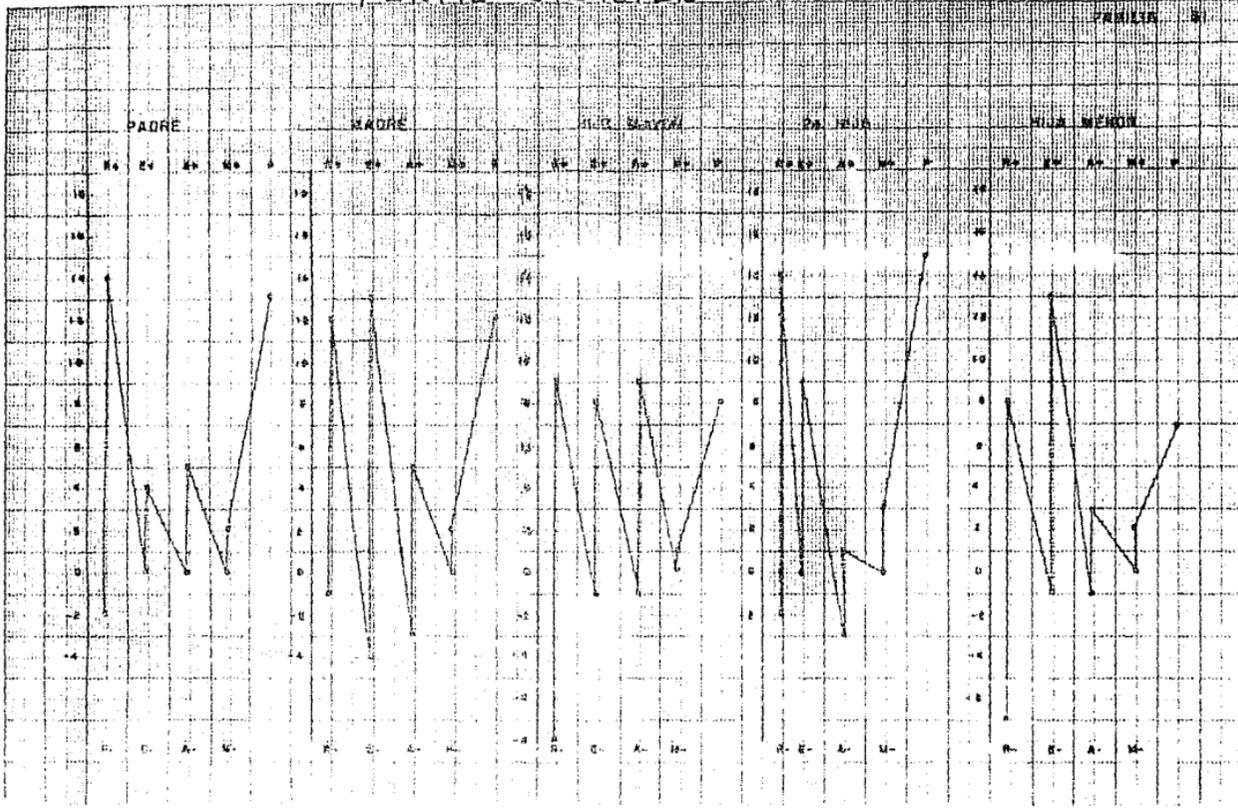


# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA 23

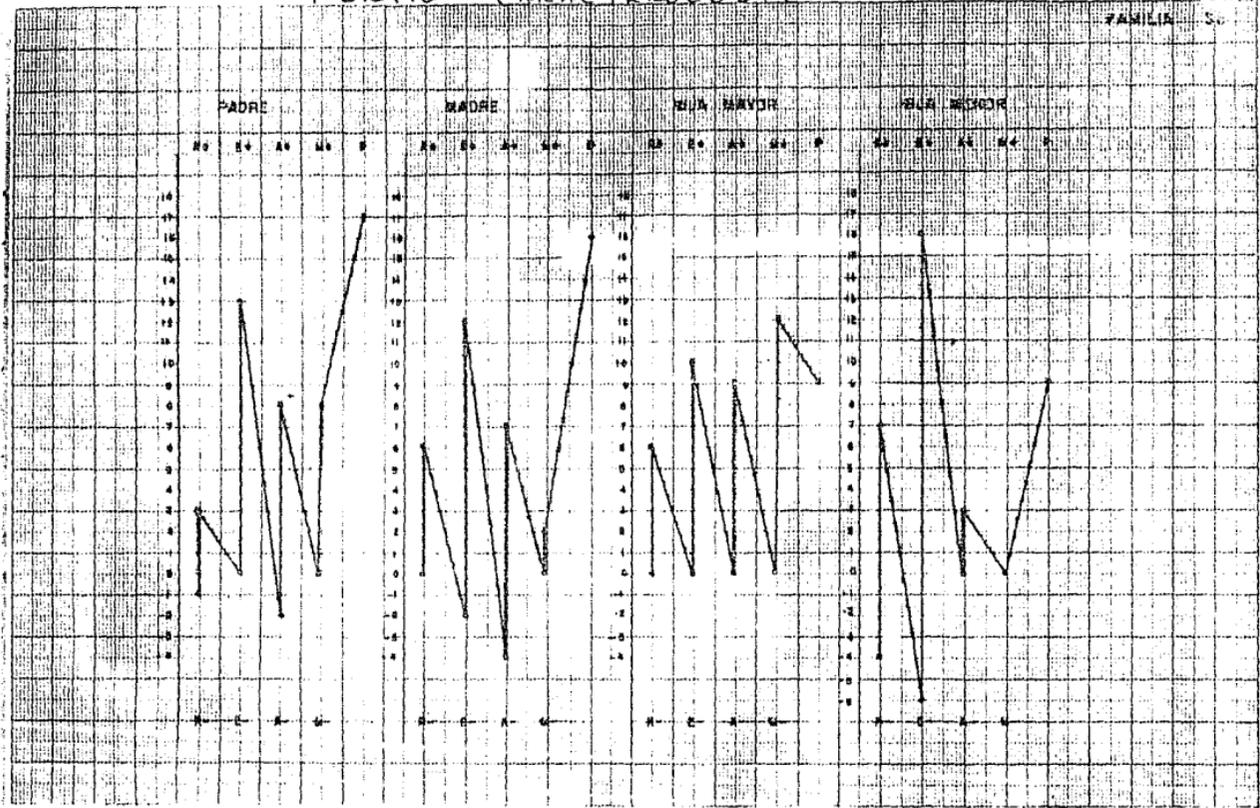


# PERFIL CARACTEROLOGICO



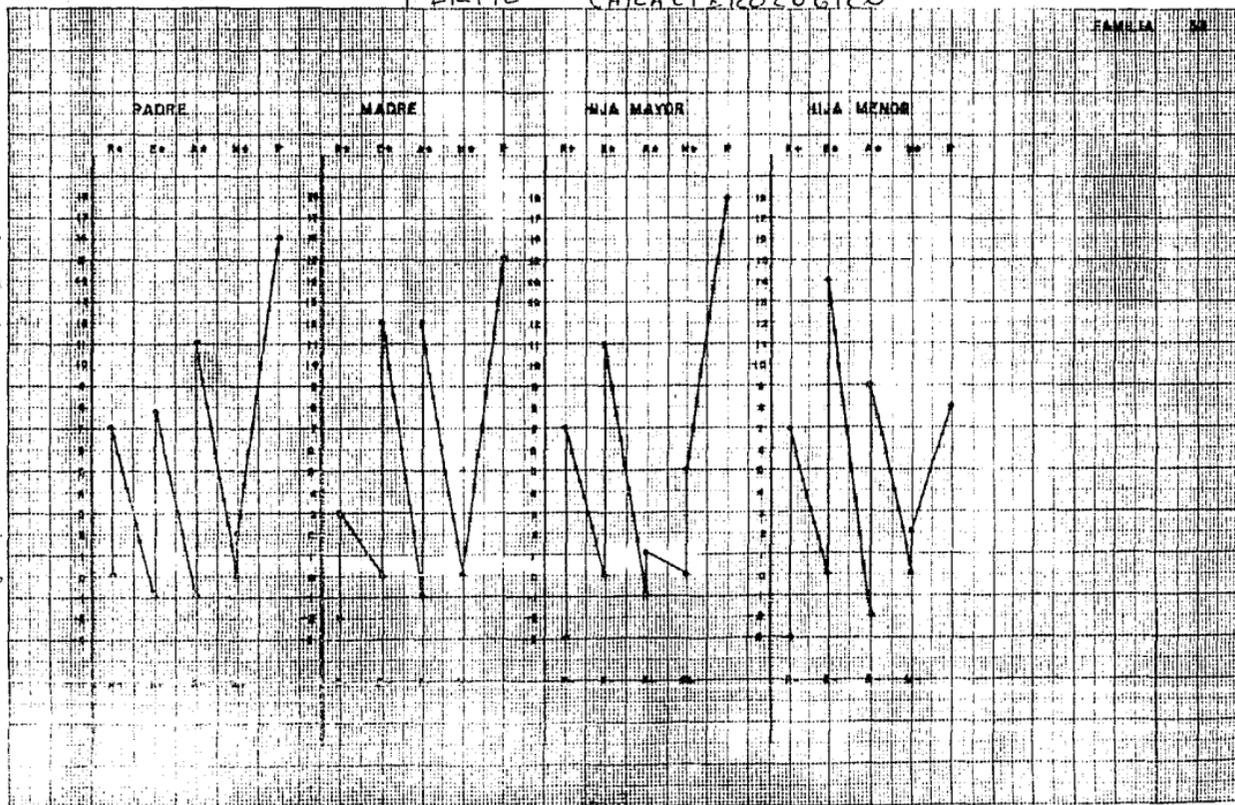
# PERFIL CARACTEROLÓGICO

FAMILIA S...



# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA 22



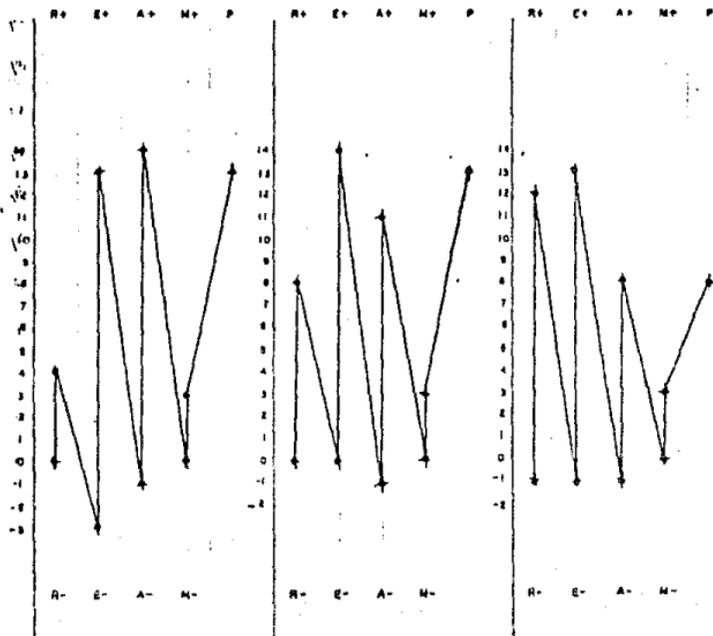
# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA 35

PADRE

MADRE

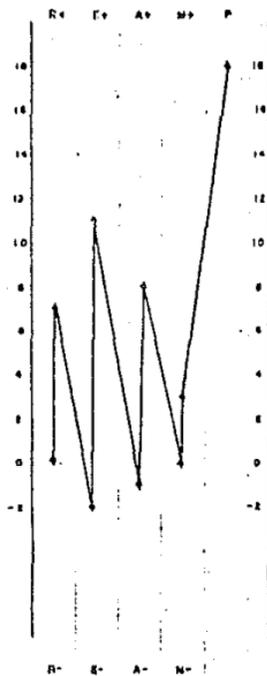
HIJA



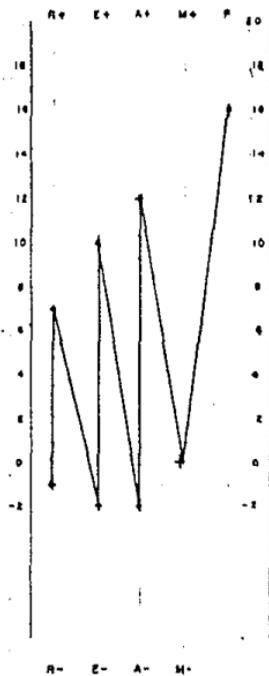
# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA 36

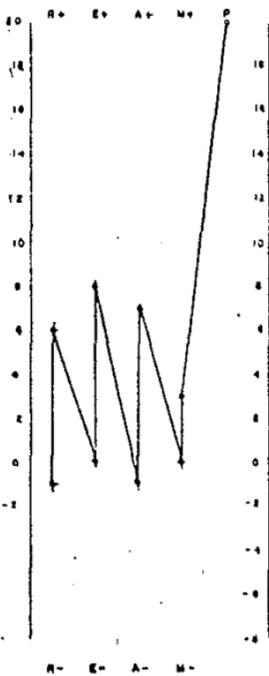
PADRE



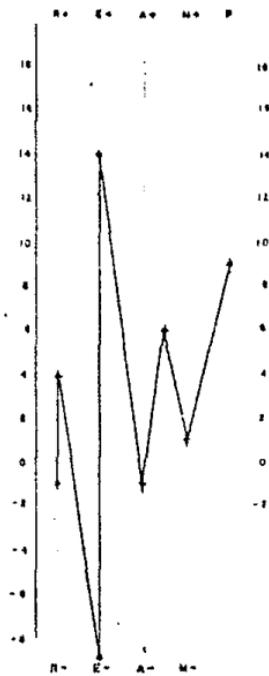
MADRE



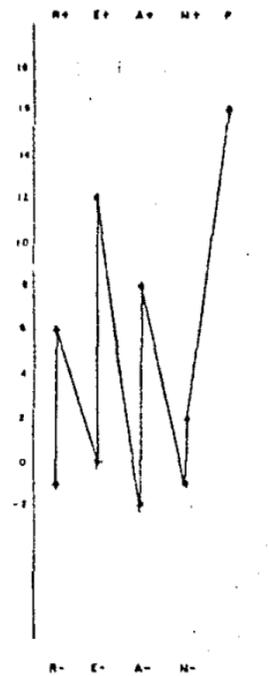
HIJA MAYOR



2o. HIJO



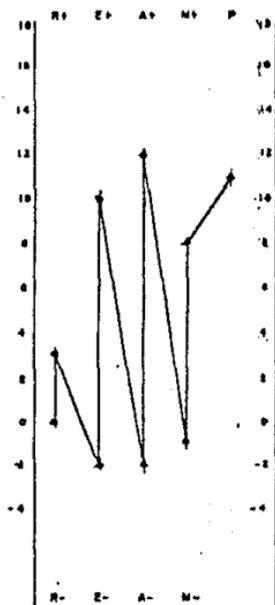
HIJA MENOR



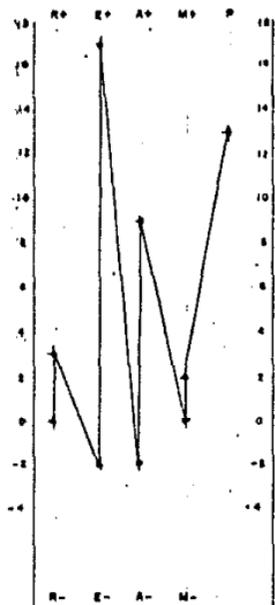
# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA 37

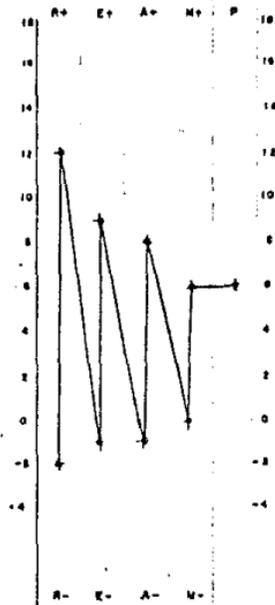
PADRE



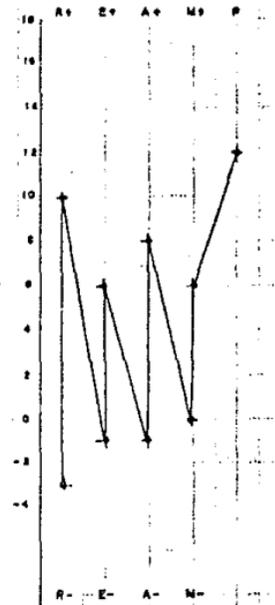
MADRE



HIJA MAYOR

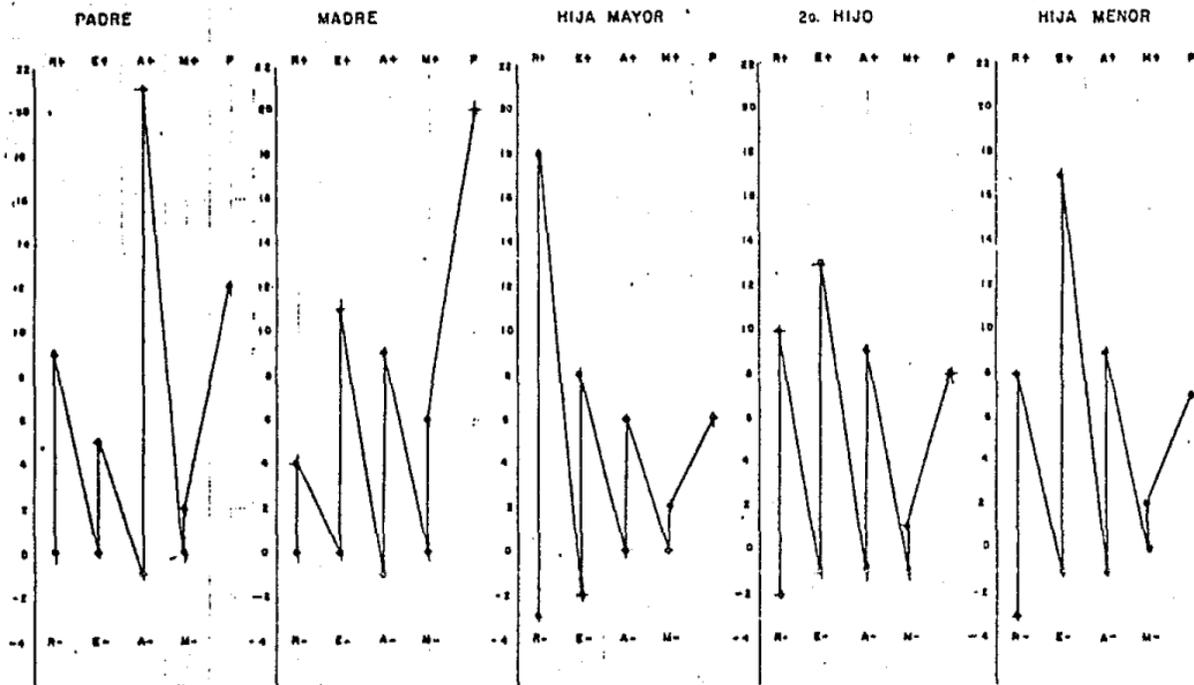


HIJA MENOR



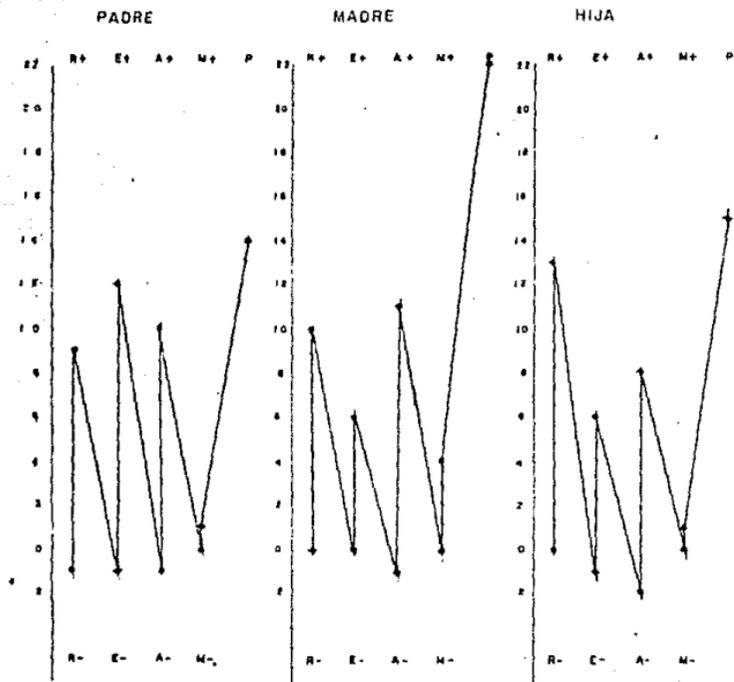
# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA 38



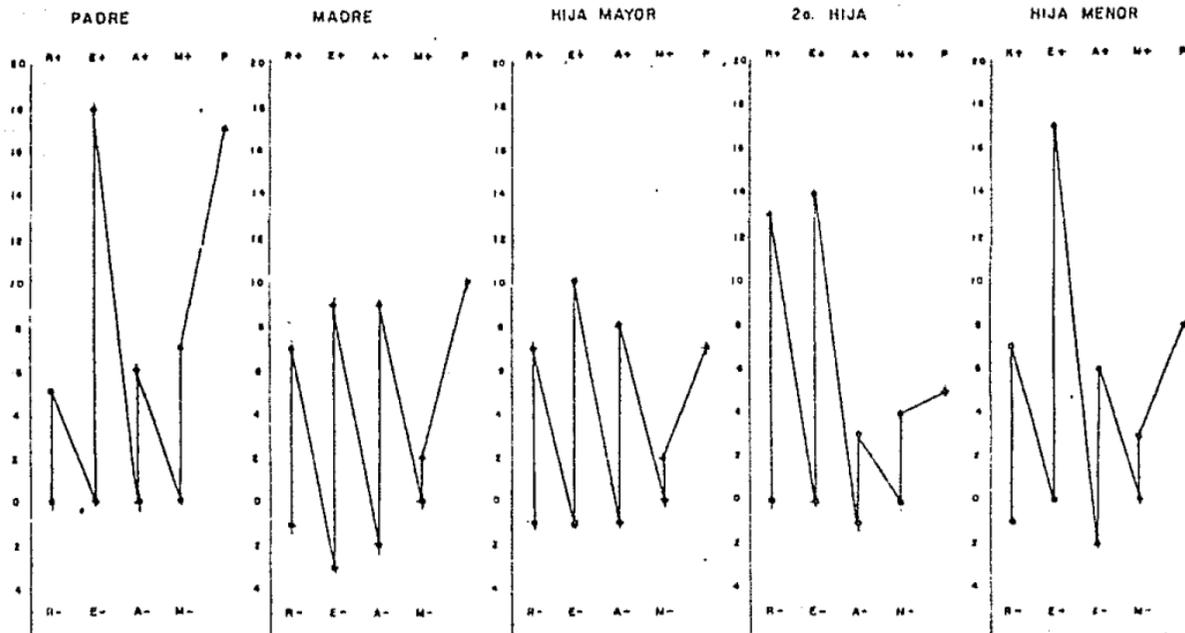
# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA 39



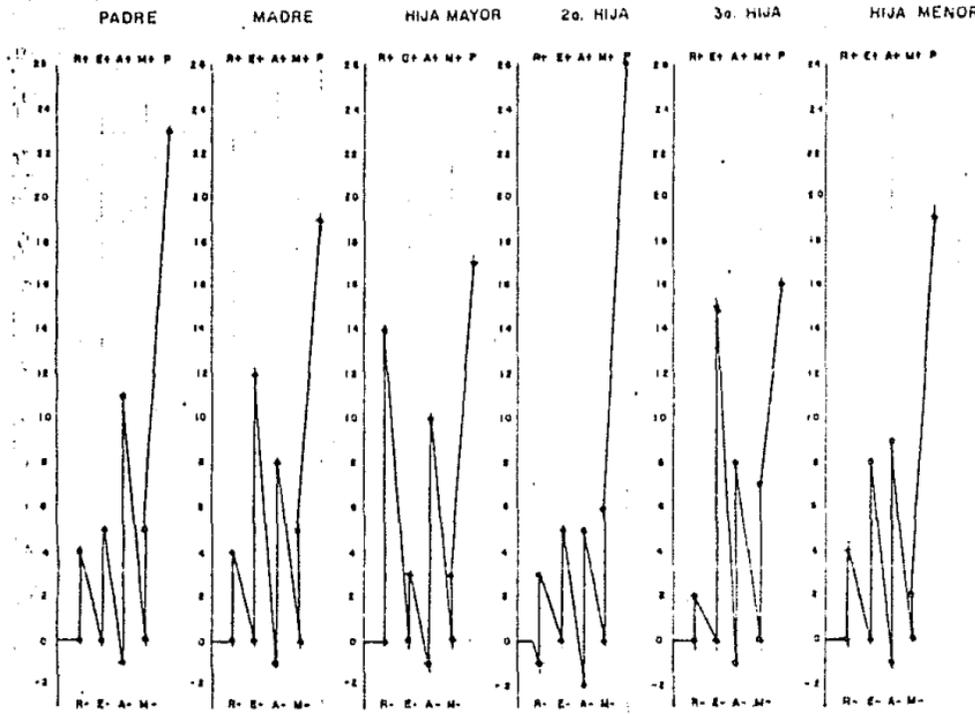
# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA 40



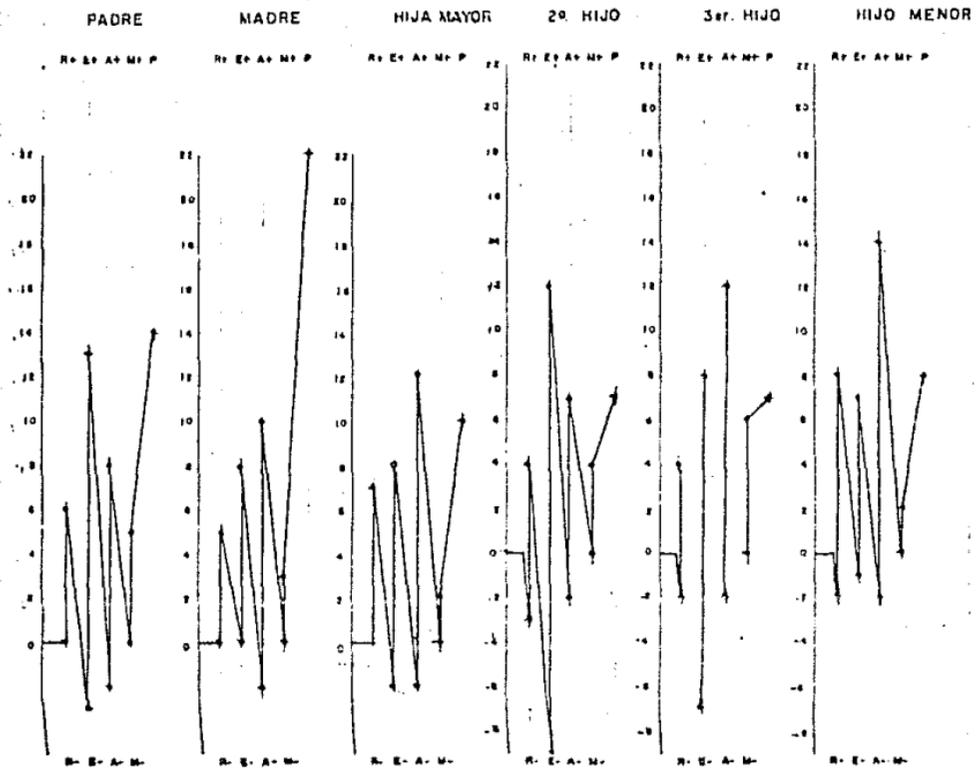
# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA 41



# PERFIL CARACTEROLOGICO

FAMILIA 42



# APENDICE 1.

Sexo: Masculino 1  
          Femenino 2

Año de Nacimiento 19\_\_\_\_  
Edad \_\_\_\_\_

Situación Civil:   Soltero   1  
                  Casado     2

Ocupación Principal: \_\_\_\_\_

## Situación Laboral Actual:

- No trabaja  
 Trabaja por su cuenta  
 Trabaja en su propia empresa  
 Trabaja en una empresa privada  
 Trabaja en una empresa descentralizada  
 Trabaja en el sector público  
 Retirado

Grado Escolar o Profesión: \_\_\_\_\_

Ingreso Familiar Mensual: \_\_\_\_\_

1.- Diga cuáles son los tres personajes que ud. más admira.

2.- Diga lo que opina ud. sobre nuestro sistema de gobierno.

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

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

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

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

7.- ¿Cómo reaccionaría ud. si se vertiera la sopa en su ropa durante la comida en casa de unos amigos?-

8.- ¿Exponería ud. el gusto de la semana si con ello pudiera obtener el de dos?

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

10.- ¿Qué le conmueven?

11.- ¿Qué cosas le enojan?

12.- ¿Qué cosas le ponen triste?

---

13.-¿Qué cosas le ponen alegre?

---

14.-¿Qué cosas le hacen llorar?

---

15.-¿Qué cosas le hacen pelear?

---

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

---

17.-¿Compra ud. de preferencia os objetos más anunciados?

---

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

---

19.-¿Le molesta mucho que le contradigan?

---

20.-¿Como demuestra su amor a las personas que quiere?

---

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

---

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

---

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

---

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

---

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

---

26.-Anota ud. los cinco valores y cualidades que a su juicio hacen más feliz al hombre y a la mujer?

---

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

---

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

---

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

---

30.-¿Qué opina de la pena de muerte?

---

31.-¿Sería ud. padre (madre) estricto (estricta)?

---

32.-¿Cuál es la mayor virtud que puede tener los hijos; la obediencia o la rebeldía?

---

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

---

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

---

35.-¿Qué opina ud. de la cadena perpetua?

---

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

---

37.- Describa con cierto detalle su carácter o personalidad.

---

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

---

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

---

40.-¿Actuaría ud. en contra de su deseos?

---

41.-¿Cuando está en kapuros a quien pide ayuda economica y moral?

---

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

---

43.-¿Piensa ud. que es descable que los niños tengan temor a los padres?

---

44.-Si pudiera ud. escoger, ¿Qué ocupación o profesión le gustaría para ud.?

---

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

---

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

---

47.-¿Cual es la diversión que más le gusta?

---

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

---

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

---

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

---

¿Crees así que llegará el día en que la humanidad haya abolido la corrupción?

---

¿A qué hijo prefiere? ¿Porque?

---

¿Con qué acostumbra amenazar o asustar a sus niños?

---

¿A qué cree que hemos venido al mundo?

---

## BIBLIOGRAFIA .

- 1.- ALLPORT, G. W. .- LA PERSONALIDAD SU CONFIGURACION Y DESARROLLO.-  
EDITORIAL HERDER.- BARCELONA, ESPAÑA 1966.
- 2.- .- PSICOLOGIA DE LA PERSONALIDAD.- EDITORIAL  
PAIDOS.- BUENOS AIRES, ARG. 1967.
- 3.- ARAMONI, A. .- PSICOLOGIA DE LA DINAMICA DE UN PUEBLO.-  
U.N.A.M.- MEXICO, 1983.
- 4.- BARRAGAN, NOEMI; TADEO ZOILA.- APORTACIONES DEL DR. ERICH FROMM  
A LA PSICOLOGIA HUMANISTA.- TESIS U.N.A.M. 1982.
- 5.- BARONA, MARIA; ROMERO, NORMA;.- APERCEPCIONES AL ESTUDIO DEL  
CARACTER SOCIAL DE UNA COMUNIDAD.- TESIS U.N.A.M. 1985
- 6.- BISCHOF; LEDFORDS.- INTRODUCCION DE LAS TEORIAS DE LA  
PERSONALIDAD.- EDITORIAL TRILLAS.- MEXICO 1982.
- 7.- CORDOVA, A.- LA INVESTIGACION SOCIOPSICOANALITICA EN EL AREA  
LABORAL.- REVISTA DE PSICOANALISIS, PSIQUIATRIA Y  
PSICOLOGIA, N° 6 p.p. 41-51.- EDITORIAL SAMO.- MEX. 1974.
- 8.- CORDOVA, R; GLOWINSKY, B.- ESTUDIO CARACTEROLOGICO DE UN GRUPO  
DE TRABAJADORES EN UNA EMPRESA MEXICANA.- TESIS,  
U.N.A.M. MEXICO 1976.
- 9.- CUEVAS, C.- PRACTICAS DE ESTADISTICA.- U.N.A.M. MEXICO 1984.
- 10.- FRED, S.- ESQUEMA DEL PSICOANALISIS.- BUENOS AIRES, ARG.-  
EDITORIAL PAIDOS 1979.

- 11.- FREUD, S.- EL CARACTER Y EL DROTINO ANAL.- OBRAS COMPLETAS.-  
EDICIONES BIBLIOTECA NUEVA.- MADRID, ESP. 1961 .  
CUARTA EDICION. VOL. II pp 1354-1357.
- 12.- EL YO Y EL ELLO.- OBRAS COMPLETAS.- VOL. II pp 2701-2728
- 13.- TRES ENSAYOS PARA UNA TEORIA SEXUAL.- VOL. II pp.1169-1257.
- 14.- LOS INSTINTOS Y SUS DESTINOS VOL II pp2039-2052.
- 15.- LO INCONSCIENTE VOL. II 2061-2082.
- 16.- PSICOLOGIA DE LAS MASAS Y ANALISIS DEL YO.-  
VOL. III pp2563-2676.
- 17.- PSICOANALISIS TEORIA DE LA LIBIDO.- VOL III pp2661-2676.
- 18.- LA ORGANIZACION GENITAL INFANTIL.- VOL. III pp2698-2700.
- 19.- SUGESTION Y LIBIDO.- VOL. IV pp 2575-2578.
- 20.- DOS MASAS ARTIFICIALES ; LA IGLESIA Y EL EJERCITO  
VOL. V pp 2578-2582.
- 21.- FENICHEL, O.- TEORIA PSICOANALITICA DE LAS NEUROSIS.-  
ED. PAIDOS.- BUENOS AIRES, ARG. 1982.
- 22.-FROMM,E.- EL CORAZON DEL HOMBRE.- ED. PAIDOS.- MEXICO 1976.
- 23.- ETICA Y PSICOANALISIS.- FONDO DE CULTURA ECONOMICA.-  
MEXICO, 1980.
- 24.- GRANDEZAS Y LIMITACIONES DEL PENSAMIENTO DE FREUD.-  
ED. SIGLO XXI.- MEXICO, 1983.

- 25.- FROMM, E..- LA MISION DE SIGMUND FREUD.- ED. F.C. E. MEXICO 1984.
- 26.- MIEDO A LA LIBERTAD.- ED. PAIDOS.- BARCELONA ESP. 1986.
- 27.- LA REVOLUCION DE LA ESPERANZA.- F.C.E. .- MEXICO 1986.
- 28.-FROMM, E.; MACOBY, M.- EL CARACTER DE LOS ALDEANOS, REVISTA DE PSICOANALISIS, PSIQUIATRIA Y PSICOLOGIA.- ED. SAMOS.- MEXICO,1970 N° 16 pp 3-44.
- 29.- VARIABES CARACTEROLOGICAS, SOCIOECONOMICAS Y CULTURALES DE UNA ALDEA CAMPESINA MEXICANA.- REVISTA DE PSICOANALISIS PSIQUIATRIA Y PSICOLOGIA.- ED. SAMOS.- MEXICO 1971 N° 17-18, pp19-36.
- 30.- SOCIOPSICOANALISIS DEL CAMPESINO MEXICANO.- F.C.E. MEXICO, 1985.
- 31.-HALL,C...- COMPENDIO DE PSICOLOGIA FREUDIANA.- ED. PAIDOS.- BUENOS AIRES, ARG. 1981.
- 32.- HINOJOSA, A..- ANALISIS PSICOLOGICO DEL ESTUDIANTE UNIVERSITARIO.- ED. PRENSA MEDICA.- MEXICO 1967.
- 33.- JUNG, C.- ARQUEOTIPOS E INCONSCIENTE COLECTIVO.- ED. PAIDOS.- BUENOS AIRES, ARG. 1977.
- 34.- LEVIN,J...- FUNDAMENTO DE ESTADISTICA EN LA INVESTIGACION SOCIAL.- ED. HARLA.- MEXICO, 1983.
- 35.- LESSCH.- LA ESTRUCTURA DE LA PERSONALIDAD.- ED. SCIENTIA.- BARCELONA, ESP. 1956.
- 36.- MACCOBY, M.MILLAN,I...- ¿QUE ES EL SOCIOPSICOANALISIS? .- REVISTA DE PSICOANALISIS, PSIQUIATRIA Y PSICOLOGIA.- ED. SAMOS.- MEXICO1975 N° 7-8 pp 9-44.

- 37.- REICH, W.- ANALISIS DEL CARACTER.- ED. PAIDOS.-  
BUENOS AIRES, ARG. 1972.
- 38.- WOLMAN, B.- TEORIAS Y SISTEMAS CONTEMPORANEAS EN  
PSICOLOGIA.- ED. MARTINEZ ROCA.- BARCELONA ESP. 1973.
- 39.- YAMANE, T.- ESTADISTICA.- ED. HARLA.- MEXICO 1979.
- 40.- ZAX, M.; SPECTER, G.- INTRODUCCION A LA PSICOLOGIA DE LA  
COMUNIDAD.- ED. MANUAL MODERNO.- MEXICO, 1978.