

01982
1
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**FACULTAD DE PSICOLOGIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MECANISMOS DE PERSUASION UTILIZADOS

POR LOS DIRIGENTES DE MEXICO

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTOR EN PSICOLOGIA SOCIAL
P R E S E N T A :
EDURADO DE LA FUENTE ROCHA**

DIRECTOR DE TESIS: Dr. Rogelio Diaz Guerrero
COMITE DE TESIS Dr. Almeida Acosta Eduardo
Dra. Covarrubias de Levy Ana Cristina
Dr. Diaz Loving Rolando
Dra. Lucio Gómez Maqueo Emilia
Dra. Hernández Sánchez Elemi
Dra. Reyes Lagunes Isabel

México, D. F.

1992

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

NOMBRE DEL ALUMNO EDUARDO DE LA FUENTE ROCHA

TITULO DE LA TESIS Mecanismos de persuasión utilizados por los
dirigentes en México

• Forma de Resumen de Tesis (Español, no exceder de una cuartilla)

Dentro del campo de la Psicología Social, esta tesis se inscribe en la línea de estudios psicopolíticos, teniendo como objetivo el conocer a partir del análisis de la información periodística, algunos de los mecanismos de persuasión utilizados por diversos dirigentes en México, así como el grado de utilización de ellos.

La tesis, parte de los antecedentes históricos y clínicos relacionados con la persuasión, adentrándose, a continuación, en el marco teórico, en el que se presentan diversos estudios relativos a la persuasión.

A continuación, se sustentan en tales estudios, las categorías y sub-categorías del trabajo que se utilizan. Con base en ellas, y en el análisis de contenido se propone y aplica una metodología que permite la detección de los mecanismos de persuasión utilizados por los dirigentes en México.

Se llevaron a cabo análisis generales y específicos. Los dirigentes para su estudio, fueron agrupados en 5 rubros y cuatro, los temas sobre los que hacen sus declaraciones. Asimismo se realizaron análisis individuales de los mecanismos de persuasión utilizados por 10 de los dirigentes que presentaron un mayor número de declaraciones en el periodo de estudio, el cual va del 1º de IX de 1986 al 1º de IX de 1988.

A partir de la experiencia total en el trabajo de tesis, se expresan hipótesis generales que relacionan el uso de mecanismos de persuasión con la subcultura donde se utilizan y el rol social del utilizador.

I N D I C E

	Pág.
I - INTRODUCCION.	7
II - LA PERSUASION.	14
.Antecedentes históricos	15
.Antecedentes clínicos	18
.Antecedentes experimentales	26
III MARCO TEORICO	45
.Definición de persuasión	46
.Estructura global del Marco Teórico	46
.Antecedentes de la categoría: Autoritarismo	47
.Antecedentes de la categoría: Insistencia	55
.Antecedentes de la categoría: Castigos	57
.Antecedentes de la categoría: Recompensas	66
.Antecedentes de la categoría: Continuidad en tarea	70
.Antecedentes de la categoría: Resignación	73
.Antecedentes de la categoría: Solicitante triunfador	75
.Antecedentes de la categoría: Experto	78
.Antecedentes de la categoría: Autoevaluación	82
.Antecedentes de la categoría: Información social	93

	Pág.
IV - METODOLOGIA	96
.Introducción	97
.El análisis de contenido y su aplicación en el caso específico de ésta tesis.	97
.Definiciones generales	98
.Definición de las categorías	100
.El periodo de análisis	124
.Los sujetos de estudio	124
.El contexto de la investigación	124
.México en la década de los ochenta	125
.El muestreo de los documentos fuente para la obtención de la información	136
.La cédula de codificación	166
.El sistema de jueces	169
.Los análisis estadísticos	170
V - RESULTADOS OBTENIDOS	172
.Resultados generales por porcentaje de uso de mecanismo	173
.Análisis por porcentaje de uso de mecanismos, eliminando el llamado "experto"	174

	Pág.
.Análisis de porcentajes de usos de mecanismos por tema, con y sin "experto".	174
.Resultado del uso de mecanismos por grupos	178
.Resultado del uso de mecanismo de persuasión para algunos individuos prominentes	179
.Análisis de los resultados relativos a los grupos	189
.Análisis de los resultados relativos a los temas	192
.Análisis de los resultados relativos a los individuos	195
VI - DISCUSION	207
.Aspectos globales	207
.Discusión de los resultados por grupo	208
.Discusión de los resultados por tema	209
.Discusión de los resultados por individuo	213
VII - RESUMEN FINAL Y CONCLUSIONES	219
VIII BIBLIOGRAFIA.	233

INTRODUCCION

Múltiples son los aspectos que la Psicología Social debe estudiar para que puedan comprenderse las actitudes grupales. Actualmente, estos conocimientos, son relevantes para el desarrollo comunitario, por lo que han cobrado especial interés entre los investigadores. Así, algunos, buscan conocimientos que permitan las actividades de la población, para que ésta logre sus objetivos, ya sea en el campo de los trabajadores, en el de los estudiantes, en el de las amas de casa, etc.

Se han hecho en consecuencia estudios que puedan apoyar la modificación de actitudes. Algunos, han buscado que los sujetos acepten cambiar la identificación que tienen con determinado grupo, por la identificación con otro, que al servirles de referencia, les permita cambiar de actividades y superar dificultades. En otros casos se ha buscado un cambio de actitud, modificando las normas sociales del grupo.

A partir de las investigaciones anteriores y de otras que se verán mas adelante, se ha visto que es posible contar con conocimientos psico-sociales que permitan propiciar u obstaculizar el cambio de actitudes. Estos conocimientos resultan favorables para la vida de la comunidad pues permiten detectar variables psico-sociales que favorecen actitudes inadecuadas y que dificultan el logro de objetivos comunitarios.

Por otra parte, es necesario contemplar que el estudio y la comprensión de tales fenómenos, resultaría incompleto si no nos ocupáramos también de conocer la manera como intervienen en el proceso de cambio de actitud los dirigentes de los grupos.

Esta investigación, está relacionada, precisamente, con el conocimiento de las actitudes que propician los dirigentes, y en consecuencia, con las posibilidades coyunturales de cambio social.

El ejercicio político en México, presentan diversos obstáculos, tales como los problemas que se gestan durante los periodos electorales, la pugna interna entre los propios partidos por afirmar posiciones, la necesidad de los políticos en servicio de consolidarse y de destacar, etc.

Por otra parte, en nuestro país, el partido político que ocupa la mayor parte de los cargos públicos relevantes, tiene la necesidad de mantenerse cohesionado, para evitar que la falta de unidad redunde en el desmembramiento y destrucción del mismo.

Dicha cohesión, debe mantenerse tanto entre militantes partidistas que ocupan cargos públicos, como dentro del propio seno del partido. El grupo en el poder recibe fuertes ataques de los grupos políticos externos que desean acceder a puestos de mando, incrustándose en el grupo de funcionarios al servicio del Estado. Ante tales ataques, el gobierno, responde en ocasiones, con la finalidad de preservar su estabilidad política. Por otra parte, los intereses públicos gestados en el ejercicio del poder, también pueden generar tendencias opuestas o contradictorias que deberán resolverse para preservar una línea de autoridad común. Los casos de disidencia, también pueden presentarse en el seno del Partido, poniendo en peligro la continuidad del poder del grupo dominante.

Por lo anterior el grupo político en el poder, tiene la necesidad de persuadir a los diversos integrantes del mismo para que pueda garantizarse, a través de la unidad, la permanencia de estos en el mando.

Además, debemos reconocer la importancia que implica la interacción de los dirigentes con la comunidad. En este último aspecto, destaca por su importancia para el cambio de las actitudes del pueblo, la manera como éste es persuadido.

Así, se abre dentro de la Psicología Social, una línea de investigación, constituida por el estudio psicopolítico de los dirigentes. En este trabajo, se busca dar una aportación en el campo mencionado, a través del conocimiento de los mecanismos de persuasión utilizados por los dirigentes.

El conocimiento y análisis de los mecanismos de persuasión utilizados por los integrantes del grupo político dominante, permite acercarse a la detección de los elementos psicológicos sociales utilizados por los dirigentes para mantener su estabilidad.

Debido a que no es posible realizar directamente la investigación de tales elementos, resulta conveniente acercarse a tal objetivo, aceptando las limitaciones y dificultades que implique la propia metodología que se desee utilizar.

En este esfuerzo, los medios masivos de comunicación, juegan un papel importante informando y orientando a la comunidad. El periódico, la televisión y la radio, son los medios actuales de comunicación que poseen una obertura amplia, ofreciendo con gran variedad de presentaciones y frecuencia. A través de ellos es posible tener un acercamiento a la esencia de nuestra realidad, pues como dice Kuhn (1963): "La comunicación se encuentra en el

corazón de la civilización.

Dentro de los medios masivos, cabe destacar la importancia que tienen los periódicos por la flexibilidad que ofrecen para su análisis, pues en los contenidos se pueden captar y estudiar en cualquier momento, además de que su precio es bajo y de que no requiere de una infraestructura costosa, como es el caso de otros medios masivos, en donde para capturar la información, se requiere de equipo de grabación.

Una de las funciones de los periódicos, es la de dar a conocer al público la información relativa a las acciones y opiniones relevantes de las personas en cuyas manos está la dirección del Estado. Utilizando los recursos anteriores se pretende realizar un análisis de la información periodística, para conocer algunos de los elementos psicosociales que utilizan los dirigentes para persuadirse unos a otros, para persuadir a sus partidarios o para persuadir a la comunidad.

Todo estudio, tiene alcances limitados, pero dada la importancia que puede tener el conocimiento de los medios de persuasión utilizados por los dirigentes políticos, se tomó la decisión de llevar a cabo la investigación de tales mecanismos de persua-

sión, a través de declaraciones e informes, que textualmente aparecen en los diarios nacionales. Por lo anterior, cabe aclarar que los resultados a los que se llega en este trabajo, no señalan los mecanismos de persuasión que los dirigentes desean utilizar o que conscientemente prefieren, sino los que en la práctica, han utilizado en sus declaraciones, mismas que aparecen en los diarios.

Con base en los puntos anteriores se propone como objetivo general de esta tesis:

"Conocer a partir de la información periodística algunos de los mecanismos de persuasión utilizados por diversos dirigentes mexicanos, así como el grado de utilización de cada uno de ellos", con los siguientes objetivos específicos:

- Conocer y clasificar los mecanismos de persuasión utilizados en México por los dirigentes políticos.
- Conocer la frecuencia comparada con la que se utiliza cada uno de estos mecanismos de persuasión.
- Conocer que grupos de dirigentes políticos han utilizado más, cada uno de los mecanismos de persuasión.

**LA
PERSUASION**

ANTECEDENTES HISTORICOS.

Como es sabido, el concepto de persuasión, se deriva del latín persuadire que significa inducir, mover, obligar a una persona por medio de razones a creer o hacer determinada acción, apoyándose en la fuerza de tales razonamientos.

Dicha persuasión, implica que la comunicación escrita o hablada tenga fuerza y eficacia, por lo que se podría proponer que la persuasión es el arte del bien decir, de embellecer la expresión de los conceptos, dando al lenguaje la energía suficiente que permita deleitar o conmover y convencer.

La persuasión, tiene sus orígenes como disciplina en Sicilia con Corax el retórico de Siracusa y su contemporáneo y conciudadano Tisias, cuyos estudios florecieron hacia el año 466 A.C. Corax, recogió y redactó los preceptos de la retórica y formó una especie de manual al que dió el título de Techné (El Arte), citado por Aristóteles en su "Retórica".

Esta disciplina fué desarrollada por hábiles sofistas como Protágoras y Gorgias y combatida por Platón, quien desconfiaba de la facilidad con que se defendía tanto lo justo como lo injusto.

Aristóteles, la estudió en el siglo IV A.C.

Demóstenes (384-322 A.C.), lanzó con sus palabras al pueblo griego contra los macedonios, con un estilo de persuasión rápido e incisivo, lleno de vigor, de ímpetu. Sus oraciones políticas siguen siendo aún hoy, modelos insuperables en su género, unos, de índole político, otros, en favor de la paz o en defenza de la vida pública.

Catón de Utica, (s. I A.C.) árbitro en el conflicto entre Masinise y Cartago, pudo darse cuenta del peligro que esta ciudad representaba para Roma, por lo que levantó a los romanos contra los cartagineses terminando sus discursos en el Senado con la célebre frase "... y también creo que Cartago debe ser destruida". Su estilo fué enérgico, austero, agresivo y con humor satírico.

Cicerón (106 A.C. a 43 A.C.), cónsul romano, nos dejó tres grupos de obras que conciernen al arte de persuadir:

- De Inventione
- De Oratore
- Brutus

Los grandes oradores de la iglesia cristiana encendieron el

fervor religioso en Europa y lanzaron a las grandes masas a rescatar el Santo Sepulcro.

Jacobo Benigno Bossuet, prelado escritor francés (1627-1704), fué uno de los mas asombrosos oradores sagrados de todos los tiempos. Se le llamó "El águila de Meaux". Su capacidad de persuasión le llevó en 1670 a ser nombrado por Luis XIV, como preceptor del Delfín, y a ser la figura central de la cultura francesa del siglo XVII, la etapa de mayor esplendor en Francia.

Las facultades de persuasión de los revolucionarios, tuvieron gran eficacia en la Revolución Francesa (1792), tal es el caso del Conde de Mirabau, político y escritor francés (1749-1791), de quien es famosa la frase lanzada ante la Asamblea Constitucional, el 23 de junio de 1789, cuando en respuesta al interés del Márques Dreux-Brezé, que trataba de disolver dicha asamblea, dijo: "Id y decid al rey, que estamos aquí por la voluntad del pueblo y que de aquí no saldremos mas que por la fuerza de las bayonetas".

Todos los movimientos sociales modernos, van en buena parte ligados a las cualidades oratorias de sus propagandistas y líderes. Mencionaremos como un ejemplo, al político y escritor Emilio Castelar, nacido en Cádiz (1832-1899), quien convirtió en ley su iniciativa de abolir la esclavitud en Puerto Rico.

ANTECEDENTES CLINICOS.

Si se quiere comprender la persuasión, es importante hacer una revisión de aquellos métodos de terapia psiquiátrica que de algún modo se relacionan con tal concepto. Al estudiarlos, podremos observar que a menudo la dinámica psicológica individual, predispone a pensar en una determinada forma sobre la cual el médico psiquiatra realiza múltiples esfuerzos con el fin de lograr una manera de pensar distinta que desenboque en un cambio de actitudes del paciente ante los hechos concretos. Así, los estudios que permiten conocer mejor la dinámica de persuasión, involucran las siguientes técnicas:

- Hipnotismo.
- Sugestión y Autosugestión.
- Razonamiento o persuasión moral.
- Persuasión.
- Autoridad, dirección y futuro.

Dichos métodos se detallan a continuación.

HIPNOTISMO.

En 1734 nace Mesmer, iniciador de una técnica llamada Mesmerismo. Estos trabajos fueron continuados por la Fontaine. En esta época se creía que un fluido magnético, transitaba entre el operador y el sujeto hipnotizado. Braid, probó que tal fluido no existía y acuñó el término de hipnosis. Esta, se utilizó inicialmente como un procedimiento terapéutico contra la histeria. Mas adelante Charcot, Janet y Bernheim, la utilizaron para atacar síntomas individuales como la parálisis; la utilizaron como anestésico y como un útil instrumento contra la amnesia. También se ha utilizado la hipnosis para tratar estados de ansiedad en neurosis y fobias, logrando que el tratamiento ayude un poco.

Por el contrario, la hipnosis no ha tenido éxito en el tratamiento de psicosis y perversiones.

Diethelm (1936), Schilder (1938), y otros, han hecho énfasis en que este tipo de tratamientos sólo son sintomáticos pues no atacan las causas.

William Brawn (1938), demostró que la represión de las emociones sufridas durante la guerra pueden limitar la capacidad del habla, y demostró que mediante la hipnosis (abreacciones), los mé-

dicos podían remover directamente la causa de la incapacidad de de los pacientes. Algunas de estas incapacidades se reflejaban en el habla, otras en la memoria y otras en las habilidades. Al lograr la reasociación, las incapacidades se eliminan.

A la hipnosis se le acusa principalmente de crear dependencia y actitudes infantiles, pues permite al hipnotizador tomar la iniciativa y la responsabilidad que corresponden al paciente, favoreciendo la pérdida de su entendimiento y de sus motivaciones, así como la evaluación correcta de la realidad. Con ello se evita que el sujeto hipnotizado logre un desarrollo constructivo de su personalidad.

En algunas ocasiones la hipnosis se ha empleado para hacer regresar al individuo hacia etapas anteriores de su vida. A esto se le llama "Regresión de la edad". Esta técnica hipnótica algunas veces resulta de gran utilidad para descubrir experiencias traumáticas en las etapas tempranas de la vida del individuo. Probablemente el mas usado de los procedimientos hipnóticos sea la sugestión mientras está hipnotizado, la cual se lleva a cabo después de que el trance hipnótico ha terminado. Estas sugestiones, pueden comprender la pérdida del deseo de fumar o de beber. Por desgracia, los efectos de este tipo de sugestiones son con frecuencia

de poca duración. La hipnosis es un arma terapéutica eficaz dentro de las limitaciones mencionadas.

SUGESTION.

Entre las formas mas antiguas y comunes de psicoterapia está la sugestión, la cual, en nuestros días resulta importante pues se asocia al liderazgo, con las ventas, con la propaganda, con el proselitismo político o religioso y con otros aspectos relativos a la persuasión.

Janet (1889), de acuerdo con la tradición intelectualista, afirma que la sugestión es la implantación de una idea. Mc Dougal (1926), se solidariza con tal afirmación y recalca que la idea se acepta con convicción aunque sin una lógica adecuada. Este autor, relaciona la sugestión con el instinto gregario de la especie, en el cual se fundamenta la autoridad, la tendencia a la sumisión y el direccionamiento de los esfuerzos.

Kraines, afirma que la sugestión es valiosa cuando los pacientes logran reorientar sus actitudes hacia la desaparición de los síntomas. Diethelm (1936), encontró que la sugestión no es útil, cuando los síntomas no tienen su origen en la personalidad del paciente y asentó que la sugestión, da mejores resultados con

personalidades inmaduras o de escasa inteligencia. Estas personas son en general, supersticiosas y no esperan razones sino signos. La sugestión también se ha utilizado como complemento de otros tratamientos tales como los masajes, los baños, los rayos ultravioleta, etc.

Las principales objeciones que se hacen a la sugestión son las mismas que las ya citadas para la hipnosis, y se afirma que la sugestión borra en lugar de incrementar los aspectos del hombre.

AUTOSUGESTION.

Coué (1920), afirmó que todas las sugestiones son autosugestiones. Afirma que el buen resultado de una autosugestión se basa en el hecho de tener una imaginación vívida a través de la cual el sujeto puede introyectar al padre, y con ello como dice Schilder (1938) lograr una mayor autoconfianza. Estas imaginaciones, que tratan de anticipar el futuro se logran a través de representaciones positivas que el paciente tiene que repetir veinte o treinta veces al despertar o al ir a dormir.

RAZONAMIENTO O PERSUASION MORAL.

Para Paul Dubois (1907), de Berna, muchos de los problemas

neurrológicos tienen una causa neuropsicológica y por ello deben ser tratados como problemas de éste ámbito. Dubois, afirma que muchos de los problemas psiconeuróticos son heredados, como son: la sugestibilidad, la fatigabilidad, la sensibilidad y la emotividad exagerada. Para este autor, los problemas psicológicos tienen su contraparte en el nerviosismo; éste, debe ser atacado en sus causas, haciendo énfasis en aquellos factores racionales y morales, relacionados con el problema del paciente que mas pueden contribuir a la solución del problema. Para Dubois, el primer paso para que la cura sea posible, consiste en el hecho de que se le enfatice al paciente su factibilidad. En segundo lugar, recomienda que las conversaciones sean moralizantes, apoyadas en la observación y el análisis de la naturaleza, lo cual, debe ayudar a quitar ideas falsas y malos hábitos que permiten la apropiación de un sistema y lo fundamentan. Sugiere que se dé confianza a los pacientes, lo que propiciará que éstos den a conocer las preocupaciones que viven y les son interesantes. Los pacientes de Dubois no ponían a trabajar su intelecto para alcanzar una perspectiva futura, sino que trabajaban estimulados por el prestigio del médico, su influencia personal, su capacidad de sugestión, su aserción positiva, su soporte emocional, etc. Para Dubois, tan importante era la creencia del médico como la del paciente para lograr sus objetivos.

PERSUASION.

Dejerine (1913), destacó la importancia de las emociones como una causa del desarrollo de la psiconeurosis. Los desórdenes en las reacciones emocionales, llegan a convertirse en desórdenes funcionales. Cada desequilibrio emocional tendrá una consecuencia psicopatológica distinta. Así por ejemplo, las condiciones histéricas se relacionan con fuertes choques emocionales, la neurosis con reacciones emocionales repetidas que atan a los pacientes a recuerdos y preocupaciones, y la necesidad de perfección en los niños provoca ansiedad y falta de seguridad. Dejerine, concibe a la persuasión como un proceso de sugestión fundamentado por la opinión del médico, quien afirma que es posible la curación. Esta, es la base del tratamiento y es complementada con la confesión o confidencias de incidentes traumáticos, con la colaboración de los familiares y con análisis que permitan ver a los pacientes que no hay razón para que no se curen.

AUTORIDAD, DIRECCION Y FUTURO.

Esta técnica, puede ejemplificarse en la actitud de los médicos, que apoyados en sus conocimientos científicos, dictan a sus pacientes lo que deben hacer. Cuando las cosas no salen bien,

los médico lo atribuyem al incumplimiento del paciente. Este método tiene como inconveniente el que destruye la autorealización independiente del paciente y su responsabilidad para alcanzar y preservar su salud psicológica. Ante este problema, algunos autores como Payot (1909), recomiendan que se combinen los dictados del médico con la reflexión y la meditación sobre los logros y fracasos que el paciente tuvo durante el día y que a partir de ello, plantee una respuesta para el día siguiente. Para Walsh (1913), es muy importante que se lleve a cabo una reflexión sobre el significado de los pensamientos así como sobre lo que se va logrando.

Muchos autores han trabajado sobre esquemas de conducción, por ejemplo: Eymieu (1922), Vittos (1913), Barrett (1925), proponen diversos tipos de ayuda complementaria como es la alimentación, la terapia ocupacional, la vocacional, la social, el arte, la religiosa, etc. Estas actividades deben relacionarse con los problemas del paciente y se espera que a través de ellas se generen actos automatizados y se establezcan órdenes globales.

Podemos concluir que los métodos psiquiátricos de persuasión, son atacados por cuanto que tienden a destruir o a minimizar la respuesta independiente y racional de los pacientes y a sustituir

esta respuesta por la que da el propio médico psiquiatra. Sin embargo, el tema muestra algunos factores de gran interés para el campo de la persuasión. Así, las técnicas de autoridad son estudios que anteceden a las técnicas de autoritarismo, las de dirigencia hacia un futuro mejor, anteceden a los estudios de locomoción de grupo, las aplicaciones de la sugestión en terapia física, fundamentan los estímulos materiales como elementos persuasores, la internalización antecede a las técnicas de realidad social, los trabajos relacionados con las emociones a las técnicas de estímulos morales y los procedimientos de razonamiento a los sistemas de persuasión basados en el conocimiento, el entendimiento y la experiencia. Dichas técnicas, se estudian y fundamentan en el capítulo correspondiente al marco teórico.

ANTECEDENTES EXPERIMENTALES.

El hombre ha tratado desde tiempos remotos, como ya se ha visto, no sólo de deleitar, conmover o persuadir a otras personas, por medio de la palabra, sino además ha pretendido comprender y estudiar este fenómeno, tratando de encontrar la fuente de donde brota la fuerza de su expresión y su eficacia. Buscando el origen de la elocuencia y de la destreza, para manejar argumentos persuasivos, convincentes e irrefutables, ha estudiado la efica-

cia suasoria del discurso, los recursos dialécticos del persuasor, la presencia de la figura, la idoneidad del ademán y el timbre y la amplitud de la voz, los gestos, los ademanes y cualquier otra acción capaz de dar a entender con viveza alguna idea y de ejercer así un influencia en el ánimo del auditorio.

La pregunta fundamental en el caso de persuasión no es si la hay, sino mas bién, Porqué se dá?, Porqué hay un acuerdo o se da la conformidad?. Los grupos, no necesitan de una justificación explícita que exija el acuerdo de sus miembros; grupos por completo informales como asociaciones deportivas o compañeros de deporte, desarrollan normas informales de grupo, a menudo en forma inconciente, ejerciendo una influencia homogeneizante sobre sus miembros.

La psicología de la comunicación persuasiva, como ya vimos, tuvo sus antecedentes en el arte de la retórica, y busca conocer cómo el persuasor, logra a través del discurso, sugerir o provocar en el auditorio estados de ánimo y actitudes.

En 1917, el Dr. Gustav Le Bon, retomó el concepto de Platón, y afirmó que en la persuasión, no cabe el conocimiento, pues este, requiere demostración, lo cual no sucede con las creencias, las cuales son sujetos óptimos de la persuasión. Para el Dr. Le Bon,

cuatro son los requisitos de la persuasión, a saber:

- El persuasor debe contar con prestigio.
- El persuasor debe afirmar, evitando las pruebas, para eludir la discusión.
- El persuasor debe repetir las afirmaciones para lograr que se acepten como ciertas.
- El persuasor, debe lograr con lo anterior el interés de auditorio, que convierte con rapidez en potentes las convicciones mas débiles.

Agrega Le Bon que estos cuatro pasos, tienen su base en los sentimientos y se refuerzan con gestos que seducen y someten la voluntad.

En los años cincuentas del presente siglo, un grupo de psicólogos de la Universidad de Yale (Hovland, James y Kelley, 1953), estudiaron el proceso de persuasión, como un tipo de retórica, a causa de su semejanza con el arte antiguo de propagar opiniones, pero ahora con fundamentos científicos establecidos.

Si se quiere destacar la importancia de la persuasión, basta con reflexionar un poco sobre la interdependencia de los seres humanos, la cual, fundamentada en la comunicación y en la capacidad de persuasión de ésta, lleva a la realización de un número importante de procesos sociales, que promueven la acción social. La conformidad con las normas del grupo, la cooperación entre sus

miembros y la responsabilidad en el bienestar de los demás, son tres de los múltiples productos de la interacción humana. Dado que estas formas de interacción son cruciales, la sociedad tiende a institucionalizarlas como valores culturales, y en el proceso de socialización, asignarles una expresión tangible en forma de premisas, que buscan incluir en el individuo: conformidad, cooperación y responsabilidad social. Es importante mencionar que dados los cambios sociales, y las prácticas de socialización, los valores van transformándose de acuerdo con las manifestaciones de las interacciones humanas.)

Asociados a las interacciones humanas se presentan los conflictos generados al definir los fines que un grupo desea alcanzar, o al decidir acerca de los medios que se habrán de utilizar para lograr dichos fines, o a ambas situaciones. En las interacciones humanas conflictivas, las personas pueden presentar diversas reacciones. Unas, podrán simplemente intentar dominar o eliminar a su oponente, otras pueden abandonar el escenario, retirándose, o bien, los antagonistas pueden regatear tratando de persuadirse uno al otro.

Dado que existen diversas motivaciones que llevan a los hombres a persuadirse, la manera como los individuos perciben su en-

torno, lo conocen y se interesan por él, está relacionada con el mecanismo de persuasión que mas les convence. Asimismo, las normas pueden influir en el convencimiento de las personas para actuar de tal o cual forma. En el caso de la persuasión externa o interna. En el primer caso, llamado también de sumisión externa, se induce una conducta por temor al castigo, pues el no conformarse resulta peligroso. En cambio, la persuasión verdadera ocurre cuando la persona está de acuerdo con el grupo tanto pública como privadamente, y tal convencimiento persiste aún cuando las presiones del grupo hayan desaparecido.

Las investigaciones del Grupo de Yale, distinguen tres modos mediante los cuales la interacción social produce modificación de opiniones y creencias y éstos son: Consentimiento a una presión directa, adhesión a las normas del grupo por identificación, e internalización por parte del receptor de comunicaciones persuasivas transmitidas a través de la relación social. En la mayoría de las situaciones es difícil distinguir la influencia de estos tres modos porque pueden funcionar conjuntamente.

El trabajo aportado por el grupo de Yale ha contribuido con numerosos hallazgos sobre el campo de la persuasión. Estos se relacionan con la transmisión del mensaje y con la audiencia, así

como con el cambio de actitudes. Las variables así estudiadas son paralelas a la muy conocida fórmula de los elementos de persuasión: "Quién dice, a quién lo dice, lo que dice y su efecto". Por citar algunos de estos hallazgos, mencionaremos los siguientes:

- La fuente del mensaje (el emisor), tiene mas probabilidad de inducir un cambio de actitud si su credibilidad es alta.
- Hasta cierto punto tendrá mas éxito la fuente del mensaje si solicita un gran cambio de actitud que si solicita uno pequeño.
- El modo como se origina y se presenta una comunicación persuasiva es un determinante importante de su percepción.
- Si una cuestión tiene dos opciones posibles, una comunicación que presente los pros y los contras de las dos opciones será mas eficaz que una comunicación en la que sólo se considera una de las dos opciones, puesto que la primera "inmuniza" al receptor contra la propaganda contraria.
- Si en un debate se tienen que comunicar dos puntos de vista, la comunicación más eficaz es la primera.
- Si el problema es tan complejo que resulta difícil para el auditorio sacar conclusiones, la comunicación aumentará su eficacia si se saca la conclusión.
- Las referencias emocionales que despiertan miedo o agresión, son mas efectivas con la gente ignorante que con la gente preparada, con quienes en ocasiones hasta resultan contraproducentes.
- Algunas personas son mas fáciles de convencer que otras. En general, son mas fáciles de convencer los individuos socialmente aislados y los sujetos con baja autoestima.

- El escuchar pasivamente es menos persuasivo que el participar activamente y el improvisar argumentos en favor de una actitud deseada.
- La gente exitosa o que recibe la aprobación social por sus esfuerzos de participación, tienen mas probabilidad de cambiar de actitud que los que no reciben tal reconocimiento.

En esa misma década se realizaron estudios que permitieron ver la capacidad de persuasión de sujetos disidentes a un grupo, así como la reacción de éste hacia dicho sujeto. En un experimento, Schachter (1951), pidió a un equipo recién formado que discutiera y llegara a una conclusión respecto al tratamiento que se debería dar a un niño delincuente y se encontró como consenso el que se le debía tratar con amor y comprensión. Schachter introdujo posteriormente en el equipo un cómplice que opinara de manera similar al grupo y otro que disintiera. Posteriormente, pidió que se llevaran a cabo nombramientos para que algunos miembros permanecieran en el grupo y para que otros fueran transferidos a otros grupos. El resultado fué que los miembros del equipo votaron para que el confederado disidente se fuera a otro equipo.

Diversos son los procedimientos experimentales con los que se ha estudiado a la persuasión, entendiéndole como conformidad ante las presiones de un grupo, pero el procedimiento de Solomon Asch es posiblemente el mas conocido (1952). En este experimento se

le pedía a un sujeto que indicara cual de tres líneas de distinto tamaño, que aparecían del lado derecho del pizarrón era igual a otra que se había colocado del lado izquierdo. El sujeto tenía que contestar posteriormente a los confederados quienes previamente había sido instruidos para que dieran una única respuesta falsa. Después de oír seis veces la misma respuesta incorrecta, el sujeto tenía que contestar. Es lógico suponer que tal situación lo llevaba a dudar de su propio juicio, por lo que en 123 sujetos estudiados, Asch encontró un 37% de conformidad. Cabe mencionar que este porcentaje se incrementaría en la realidad si consideramos que los estímulos a los que tenemos que responder en la vida práctica, no son tan simples. Además, el grupo del experimento eran personas desconocidas para el sujeto, en tanto que los grupos que nos presionan están íntimamente relacionados con nuestros intereses y motivaciones y en ellos nos desenvolvemos y vivimos.

Después de realizar este proceso básico, Asch se avocó a la búsqueda de variantes del mismo experimento y encontró que la creciente ambigüedad de la pregunta, llevaba a una conformidad aún mayor con la opinión de la mayoría. Encontró también que el número de componentes del grupo afecta el grado de conformidad del sujeto, lo mismo que el número de opositores, habiendo observado que cuando el sujeto encontraba un solo opositor, había muy poca conformidad.

Estos estudios mostraron que cuando un disidente recibe el respaldo de otros, se obstaculiza el proceso de persuasión, disminuyendo sus tendencias a la conformidad. Posteriormente se encontró que los sujetos que anhelaban aprobación o temían al rechazo, eran mas propensos a dar respuestas conformistas. Para ellos, era importante que otros no los vieran respondiendo de forma diferente. En este sentido, la influencia del grupo dependía de la vigilancia. En estudios posteriores, (Constanzo, 1970; Crulchfield, 1955; Hovland, Janis y Kelly, 1953; Janis, 1955; Janis y Field, 1959; Janis y Hovland, 1959), se encontró que los siguientes tipos de individuos son particularmente susceptibles de ser persuadidos a través de la presión a la uniformidad: Los autoritarios, (mas que los demócratas), los que no tienen una buena opinión de si mismos, quienes tienen complejo de culpabilidad, quienes poseen una gran necesidad de afiliación, los menos inteligentes, los ansiosos y quienes no toleran la ambigüedad.

Cuando un grupo tiene estrechas relaciones positivas e interpersonales, como metas comunes, amistades, prestigio y actividades atractivas, ejercerá mayor presión hacia la uniformidad que otro grupo poco cohesivo.

Asch encontró que las causas por las que un sujeto decide conformarse son:

- Por información
- Porque un experto se lo decía
- Por autoridad de la mayoría
- Por deseo de ser como un modelo
- Por coherción
- Por recompensa
- Por miedo al rechazo
- Por deseo de aceptación.

La presión hacia la uniformidad implica el que el grupo puede ejercer medidas y normas que imponen restricciones severas a la libertad de los miembros, pero también puede ejercer influencias benéficas e incluso necesarias para el grupo y para los miembros. El problema fundamental de la política social es el de como plantear arreglos grupales que logren el equilibrio óptimo entre los beneficios y los costos derivados de las presiones hacia la uniformidad.

El problema no es nuevo; John Stuart Mill, lo expuso bien en su ensayo sobre la libertad en donde afirma: "Existe un límite a la interferencia legítima de la opinión colectiva, en la independencia individual. Hallar tal límite y mantenerlo contra cualquier intrusión es tan indispensable a la buena conducción de los asuntos humanos, como la protección contra el despotismo político"

La presión hacia la uniformidad tendrá distintos efectos de acuerdo con las características del grupo que la ejerce Schachter (1951), encontró que los grupos muy unidos ejercen una mayor presión hacia la uniformidad, que aquellos poco cohesionados en los que prácticamente no se encuentran tendencias a castigar a los miembros que opinan de manera distinta a la mayoría del grupo.

Las presiones interpersonales, proporcionan y mantienen una creencia común y aceptable, que explica la realidad que el sujeto vive, interpretando, afirmando o negando, algo de ella, (Festinger 1954 y Burns 1955), pues la realidad lógica objetiva no siempre da bases o pruebas que permitan a las personas hacer un juicio o formular una opinión claramente correcta. Como resultado de la presión a la uniformidad, los miembros de un grupo procuran aumentar la similitud y la dependencia mutua.

Los grupos ejercen la presión hacia la uniformidad por cuatro razones.

- a) Para ayudar al grupo a que logre sus metas.
- b) Para ayudar a que el grupo se mantenga como tal.
- c) Para ayudar a los miembros para que desarrollen validez en sus opiniones.
- d) Para ayudar a los miembros de un grupo a definir sus relaciones con el medio social.

Las presiones que evitan toda conducta peligrosa para el grupo, o que amenazan con dividirlo o a su existencia, o que incomodan a los miembros hasta hacerlos pensar en renunciar, sirven para asegurar la supervivencia del grupo (Stock, Whitman y Liemberman 1958).

Los grupos justifican con base en una norma explícita o implícita, la exigencia de la conformidad en sus miembros. Estas normas se manifiestan en reglas y estándares que se pretenden alcanzar por medio de la presión. A menudo, las normas son fuentes de presión hacia la uniformidad, así como los procedimientos que un grupo propone para lograr una meta. Como consecuencia de la existencia de la exigencia a la uniformidad de opiniones, se presenta la valoración de los propios conocimientos, con relación los cuales el sujeto debe decidir si confiar en sus propias percepciones o confiar en las de otros elementos del grupo.

Los sujetos perciben a las otras personas y al mundo circundante como elementos de un grupo, por lo que deberán actuar conjuntamente con él y entenderlo. Estos términos hacen comprensible el impulso hacia el grupo.

Algunas de las condiciones que favorecen la uniformización de la opinión del sujeto con la del grupo son:

- a) La intensidad y calidad de las presiones presentadas por otros.

- b) La ambigüedad del estímulo que se enjuicia.
- c) La baja confianza que tiene el sujeto en que su propia percepción sea correcta.
- d) La poca discrepancia entre la opinión del sujeto y la del grupo.
- e) La conciencia del sujeto respecto a que los otros están concientes de lo distinto de su opinión.
- f) Algunas características de personalidad que predispone al individuo a aceptar la opinión de los otros.

En ocasiones, la presión a la uniformidad puede manifestarse en la exigencia que el grupo ejerce sobre sus miembros para que tengan los mismos fines, o utilicen los mismos medios para alcanzar sus fines.

Los estudios de Stanley Milgram (1961), replicaron los experimentos de Asch, anteriormente descritos, realizándolos con noruegos. En ellos, encontró que los niveles de conformismo eran mayores que los encontrados en franceses, lo cual lo explicó con base en la homogeneidad de los primeros, debida a su aspecto, a sus opiniones políticas, a su religión, a su geografía relativamente aislada y a su historia con escasa discrepancia; es decir, una poderosa norma cultural, contrastante con la heterogeneidad de Francia.

De lo anterior, puede desprenderse que cada nación, de acuer-

do con sus propias normas culturales y sus características nacionales ejercerá de manera distinta la presión en sus habitantes hacia la uniformidad.

Por otra parte, de acuerdo con los estudios de Herbert Kelman, (1958), se encontró que la persuasión fundamentada en el castigo o la recompensa del poderoso, sólo modificó, aunque no significativamente, los puntos de vista de los sujetos vigilados, sin que hubiera influencia sobre aquellos que creyeron permanecer en el anonimato. Los sujetos persuadidos por una fuente de poder referente, (un prototipo general al que debemos pertenecer), cambiaron sus puntos de vista, pero el cambio duró pocas semanas. Los sujetos persuadidos por una fuente experta, tuvieron un cambio duradero sin necesidad de vigilancia.

Lo anterior, muestra que la persuasión es situacional, (Back y Davis 1965), es decir, que su efecto se modifica de acuerdo con el contexto en el que se expresa y que los diversos estilos de persuasión, logran respuestas mas o menos efectivas dependiendo del emisor de la persuasión, del mensaje y del receptor.

Posteriormente, para Albert Bandura (1964), la persuasión para que un individuo adopte actitudes se da a través de la identificación, la cual es un proceso por el que la persona asemeja sus pensamientos, sentimientos y acciones a los de otra persona que

actua como modelo. Bondura señala además, que el observar las consecuencias gratificantes o castigantes de la conducta de un modelo, puede afectar sustancialmente el grado en el que el observador, se compromete con una conducta identificativa. Por otra parte el modelamiento de conductas, no sólo está influido por las consecuencias de las respuestas inmediatas que se dan en el modelo como consecuencia de su conducta, sino también, por los símbolos distintivos de estatus conferidos al modelo y por los atributos del mismo, los cuales pueden no sólo propiciar la similitud de conductas, sino también, cambios estables de valores en el observador.

Daniel Katz, en su trabajo titulado: "La aproximación funcional al estudio de las actitudes", afirma que son cuatro las funciones por las que un individuo puede persuadirse a cambiar de actitud, y estas son:

1. Función de ajuste. En ésta, el sujeto reconoce la utilidad del objeto actitudinal y busca satisfacer sus necesidades maximizando las recompensas y minimizando los castigos. Para que surja esta función es condición el que se active su necesidad y que se de salida a las ideas que se asocian con la satisfacción de dicha necesidad. Ello se logra recalando las carencias. También se da la función de ajuste cuando el sujeto crea necesidades nuevas o nuevos niveles de aspiración, al ver que hay nuevos caminos y mejores para la satisfacción de sus necesidades, siempre después de haber observando las recompensas y castigos asociados a cada actitud.

2. Función de autodefensa. En ella el sujeto busca protección contra conflictos internos y peligros externos. Se asocia con las amenazas, con impulsos olvidados, rechazados y reprimidos, con el surgimiento de frustraciones y con el autoritarismo.
3. Función de expresión de valores. Con ésta, el sujeto busca mantener su autoidentidad, realizando los aspectos favorables de su autoimagen, autoexpresión y autodeterminación. Para que surja debe darse salida a ideas asociadas con valores, apelar al resarcimiento individual de la autoimagen o señalar ambigüedades ante las cuales se impone el fortalecimiento de un autoconcepto positivo. Esta función, requiere de que exista algún nivel o grado de insatisfacción del sujeto consigo mismo, o el deseo de apropiación de nuevas actitudes que mejoren su autoimagen.
- 4) Función de conocimiento. Se basa en la necesidad que el sujeto tiene de entender para organizar conocimientos más significativos, y darles consistencia y claridad. Surge con la llegada de nuevas ideas asociadas con viejos problemas que no coinciden con las opiniones que el sujeto. Esta función se activa cuando el sujeto encuentra ambigüedad en sus juicios, creada por una nueva información o por un cambio en el entorno del sujeto.

Por otra parte, existen también estudios y teorías que tratan de entender aquellos aspectos que equivalen a la contrapartida de la persuasión, es decir, de la resistencia a la misma. Son dos las teorías más famosas de la resistencia a la persuasión: La teoría de la inoculación de Mc Guire (1966) y la teoría de la reactancia de Brehm (1966).

La teoría de la inoculación, se refiere a como hacer que las actitudes se hagan resistentes al cambio. Si se presenta a un sujeto alguna propaganda contra-actitudinal debilitada, sus acti-

tudes se harán más resistentes al cambio. Este modelo, es análogo al de la vacunación en biología.

La teoría de la resistencia de Jack Brehm (1966) se refiere a una forma de influencia negativa que se produce cuando una persona siente que su libertad ha sido amenazada. En este caso, la persona desarrollará conductas exactamente contrarias a las esperadas por el agente influyente.

Los estilos de persuasión, según Jones (1967), se dividen en tres clases que no son excluyentes. Los primeros, dependerán del del carácter personal del orador. Los segundos, buscan básicamente, colocar a la audiencia dentro de un marco mental. Los terceros, dependen de la lógica del contenido del mensaje.

La persuasión se logra principalmente, en el primer caso, mediante el carácter personal del orador cuando presenta la disertación, de tal manera que hace que lo consideremos digno de crédito. En el segundo caso la persuasión puede darse en los oyentes, cuando el mensaje conmueve sus emociones, pues nuestros juicios no son los mismos cuando estamos contentos y nos sentimos amistosos que cuando sentimos dolor y somos hostiles. En el tercer caso, se logra la persuasión mediante el discurso en sí, cuando probamos una verdad o una verdad aparente, mediante argumentos.

En general, el persuasor, es una especie de instructor que trata de desarrollar o cambiar el comportamiento de una audiencia, alterando una variable que la controla. La persuasión, está íntimamente relacionada con los valores de la audiencia; si estos no coinciden con los del persuasor, la fuerza del mensaje se reduce haciéndose menos efectiva.

Para Jones (1967), la persuasión puede ser estudiada como un silogismo; así, mientras en éste, se da una premisa mayor, una premisa menor y una conclusión, en una persuasión, se puede partir, en lugar de la premisa mayor del planteamiento de un valor, como puede ser el respeto, la libertad o el amor; enseguida, el persuasor, podrá pasar a una premisa menor que consiste en la opinión o creencia que el persuasor tiene acerca del trato y concepción que la audiencia da el mencionado valor. Como conclusión, el persuasor, propondrá a la audiencia una actitud a seguir para alcanzar el valor propuesto.

El cambio de actitud, estará dado por el acuerdo de la audiencia, con una posición, con la que en un principio era neutral o estaba en desacuerdo. La persuasión puede tener diversos objetivos, como pueden ser: crear una actitud, incrementar la intensidad de ésta o cambiar el signo de una actitud existente. En este último caso, la persuasión, tenderá a desacreditar las premisas de valor que sustentan la actitud inicial y de esta manera, hacer que

tales premisas, no tengan relación con la conclusión, o bien, uniré otros valores en relación con creencia, con la finalidad de cambiar el signo de la conclusión.

La capacidad de originar tales cambios de actitud y conducta en las personas, es influencia social. La influencia social es a menudo tan continua y difundida, que no nos damos cuenta de la medida en que opera en nuestras vidas. Recientemente Montmarin (1977), escribió un libro sobre la influencia social que es la forma como actualmente se refieren al problema de la persuasión.

Así, podríamos seguir relatando los múltiples enfoques que se han venido dando a los estudios de la persuasión. Sin embargo y con el fin de dar coherencia al conjunto de tales teorías, se propone a continuación una estructuración de las mismas, lo cual permitirá definir las variables relevantes que participan en el proceso de persuasión.

MARCO TEORICO

45

DEFINICION DE PERSUASION.

Dado que esta tesis tiene como objetivo detectar los mecanismos de persuasión de mayor uso en el lenguaje de los dirigentes actuales de México, comenzaré por dar una definición.

Persuadir, es lograr la disposición de una persona o de un grupo, para estar de acuerdo con la opinión o acción de un sujeto específico, o con su sugerencia, independientemente de que dicha acción o sugerencia sea o no correcta.

La presente investigación, busca ahondar en los estilos de persuasión que se utilizan a través de la palabra escrita o en ciertos medios de difusión masiva en México.

ESTRUCTURA GLOBAL DEL MARCO TEORICO.

En vista de los datos y objetivos de esta tesis, se proponen diez categorías, dentro de las cuales se han clasificado los distintos estilos de persuasión que pueden ejercerse. Estos estilos, laten subyacentes en diferentes teorías.

No se pretende afirmar que con ello se cubren todos los posibles mecanismos de persuasión, pero sí, que cubren una amplia gama del fenómeno.

He aquí las categorías:

- Autoritarismo
- Insistencia
- Castigos
- Recompensas
- Continuidad en la tarea
- Resignación
- Solicitante triunfador
- Experto
- Autoevaluación
- Información social.

Para cada una de ella se estudian los antecedentes que la fundamentan y posteriormente, en el capítulo denominado marco metodológico se definen y subdividen para su posterior utilización.

ANTECEDENTES DE LA CATEGORIA: AUTORITARISMO.

Revisaremos a continuación algunos ejemplos relacionados con la fuente de la autoridad y con la subordinación de los sujetos ante ella.

Diversos son los autores que han investigado acerca de la autoridad. Entre ellos mencionaremos en primer término a Kurt Lewin, Ronald Lippitt y Ralph K. White (1939), quienes de acuerdo con sus estudios, definieron tres estilos en cuanto al

ejercicio de la autoridad a saber: El estilo autoritario, el democrático y el liberal o de "dejar hacer".

En estos autores, el estilo autoritario consiste en establecer toda política, procedimientos y técnicas para que se ejecuten las tareas asignadas a los trabajadores y a los socios.

En el segundo estilo, la autoridad, invita a los trabajadores a discutir cómo hacer las tareas, sugiriendo técnicas y procedimientos alternos para permitirles libertad de acción.

En el tercer estilo, "dejar actuar", el supervisor puede hacerles saber, con qué materiales se cuenta, y que está dispuesto a dar consejos cuando sea necesario; pero actúa con poca iniciativa y hace pocas sugerencias.

Entre sus observaciones sobre dichos estilos, los investigadores encontraron lo siguiente:

- En los grupos con líderes autoritarios, sus miembros se hicieron dependientes en exceso del líder y continuamente, exigían su apoyo.
- Los miembros de los grupos autoritarios, se plegaron a los intentos de influencia, en tanto que los miembros de grupos democráticos los discutieron y al parecer los interiorizaron.
- Los líderes democráticos, fueron los más eficientes.

De los tres estilos de liderazgo, el menos productivo fué el liberal o "dejar hacer".

Festinger (1950), sostuvo que son dos los factores responsables de que surjan las normas en un grupo y con ello la autoridad.

El primer factor, es un marco de referencia, que los dirigentes proporcionan a su grupos, y que les sirve de base en la comprensión de su mundo. Si los individuos permanecen aislados, podrán crecer de este marco de referencia. De esta manera, los individuos en su necesidad de comprender, tratan de validar sus creencias, esforzándose para que compaginen con dicho marco.

El segundo factor es cierto grado de conformidad de los miembros del grupo, necesario para la supervivencia de todos ellos y para la conquista de sus objetivos.

A partir de estos dos factores, se generan las normas del grupo. El control y la coordinación de dichas normas por parte de la autoridad, regulan la conducta de los miembros y promueven la continuidad y el éxito del grupo.

La autoridad o poder legítimo se basa, además de las normas del grupo, en el consentimiento de la persona para recibir una presión directa. Para Deutch y Gerard (1955), la influencia social normativa es "la influencia que induce a conformarse con las expectativas positivas de otro".

La aceptación del poder legítimo se basa en la fórmula: "Hago lo que se me ordena porque él, tiene el derecho de pedirme que lo haga y por consiguiente estoy obligado a cumplir". Debo, tengo que, estoy obligado", son algunas de las palabras que reflejan poder legítimo.

El poder legítimo, es evidente en las organizaciones sociales formales y se refleja en sus organigramas. En éstos, el sujeto, bajo un poder legítimo, en general, no debe esperar ni pedir información adicional a la que le es proporcionada por la autoridad inmediata superior.

El poder legítimo es aquel que se obtiene mediante votaciones e ilegítimo es el que se consigue mediante la imposición.

En la posición de poder legítimo, el individuo es más querido y su talento más apreciado, que cuando el poder es ilegítimo o proviene de la presión, es decir, cuando el poder se da con coherción.

Las ventajas del poder legítimo y del poder coheritivo, fueron analizados en una investigación realizada por Raven y French (1958).

Por otra parte en 1960, Mc Gregor, planteó, que la autoridad en relación con el liderazgo puede ejercerse de acuerdo con dos teorías: La teoría X y la teoría Y.

De acuerdo con la teoría X, el dirigente, o responsable de ejercer la autoridad piensa que:

- El hombre ordinario rehuye el trabajo.
- El trabajador elude sus responsabilidades y prefiere la tranquilidad.
- En consecuencia, el hombre, debe ser obligado, controlado, dirigido y amenazado con castigos.
- Entre los dirigentes que trabajan en este estilo de autoridad, tenemos como ejemplo los seguidores de los principios de la administración tradicional e industrial. La mayoría de las empresas y de las industrias, siguen este estilo tradicional.

La teoría Y, afirma que el dirigente, ejerce su autoridad, a través de un liderazgo centrado en el grupo, partiendo de los siguientes supuestos básicos:

- El trabajo es natural, es como el juego.
- El control externo y la amenaza no son los únicos medios de influir en el subordinado para lograr su cooperación.
- Si el trabajo es gratificante, habrá una mayor entrega al trabajo.
- La persona ordinariamente es creativa, inventiva y acepta las responsabilidades.

- No sólo los líderes poseen creatividad e inventiva.
- Las potencialidades del hombre son utilizadas en la mayoría de las situaciones de trabajo.

Otra clasificación importante relativa a los estilos con que se ejerce la autoridad es la que clasifica a los dirigentes en dos tipos:

- a) El directivo, también denominado de estructura iniciadora.
- b) El centrado en el grupo.

Al directivo se le define como la autoridad que se ejerce buscando la identificación de los subordinados con él; o al menos, propiciando que dichos subordinados deseen tal identificación, al suponerse semejantes a la autoridad, lo cual confiere al líder un poder denominado "referente". El líder directivo, para ejercer su autoridad, y lograr sus fines, recurre también a la información.

El líder centrado en el grupo, emplea el poder de recompensa, el coercitivo, el de ser un experto, el poder legítimo, o todos ellos.

Las investigaciones llevadas a cabo por la Ohio State University (Hemphill 1960), definieron los rasgos principales de la conducta del liderazgo centrado en el grupo, y estas fueron: La cor-

dialidad de las relaciones personales, la confianza mutua, la disposición para escuchar a los subordinados y el apoyo a la participación. Los rasgos del liderazgo directivo fueron: marcada necesidad de que se entendiera el papel del líder en el grupo, solicitudes al grupo para que siguiera los estándares de operaciones, sostenimiento de normas definidas de rendimiento y asignación de tareas a miembros del grupo.

Por otra parte, se ha visto que existen otros tipos de sustento de la autoridad. Así, la importancia también puede ser una base de ella, especialmente en las sociedades cuyas normas acentúan la obligación de ayudar a los menos afortunados, Berkowitz, Daniels, Goranson (1963). Ejemplos de impotentes son los ciegos, los niños, etc. El impotente, afirma su poder enfatizando su impotencia. La autoridad de los impotentes se da en distintos niveles, incluso en el nivel internacional.

La autoridad, también ha sido estudiada desde el punto de vista de la obediencia.

Mientras que la esencia de la autoridad está en el sometimiento por la presión del grupo a una norma, el problema de la obediencia se refiere específicamente a la respuesta de un sujeto ante dicha autoridad. Milgram (1965), desarrolló un estudio acerca de la obediencia, y sugiere que posiblemente no hay pro-

blema mas importante en el terreno de las relaciones humanas. Inclusive, afirma que en este campo hay mucho por conocer, como en el caso de las personas que comportándose decentemente por sí mismas, llevan a cabo actos bestiales e inhumanos cuando otros los mandan.

Los estudios de Asch y de Milgram sobre obediencia, sirven como recordatorio de la vulnerabilidad de la mayoría de la gente, a las presiones de la autoridad. Dichos estudios, demuestran que cuando la gente realiza interacciones en situaciones relativamente impersonales, la autoridad de los dirigentes puede llevar al individuo débil a perder su independencia y responsabilidad y a realizar actos contrarios a su mejor juicio.

Milgram, investigó lo que sucedía cuando un experimentador decía a un sujeto que hiciese daño a otra persona, y corroboró lo antes dicho, encontrando un alto porcentaje de personas que hacen lo que se les dice, sin tener en cuenta el contenido del acto y sin impedimento de su conciencia, siempre y cuando perciban que la orden proviene de una autoridad legítima.

Ante la autoridad, también puede presentarse una respuesta de sumisión extrema, que en realidad es aprovechada por los subordina-

dos como estratagema contra dicha autoridad.

De los estudios anteriores para el presente trabajo, retomamos el concepto básico de "autoridad", e inferimos que cuando dicha autoridad es ejercida por un sujeto y lleva implícita tanto la exigencia como la presión para lograr la obediencia del subordinado, se convierte autoritarismo. Este, establece lineamientos, asigna responsabilidades y exige la conformidad de los subordinados. El autoritarismo se fundamenta en el poder legítimo o en el coercitivo. El sujeto autoritario, considera que tiene el derecho de poder ordenar y obligar a los subordinados, apoyándose en las normas del propio grupo.

Para esta tesis, se consideran dos tipos de autoritarismo. El primero, corresponde al ejercido por un sujeto, en el que directamente, él, solicita sumisión y acatamiento de sus órdenes. El segundo tipo, se da cuando el sujeto solicita la sumisión hacia una autoridad, a la que considera superior a los sujetos que pretendo persuadir o a él mismo.

ANTECEDENTES DE LA CATEGORIA: INSISTENCIA.

La insistencia ha sido estudiada por Peterson y Thurstone

(1933), quienes encontraron que el hacer una petición múltiples veces, es una manera de persuadir.

Con ello, se logra el cambio de conducta de una persona; este cambio es atribuible a otra persona o a un grupo, y se da como consecuencia de la persistencia en una solicitud específica.

El estudio realizado por Peterson y Thurstone (1933), mostró que la persistencia para el cambio de actitud, no siempre tiene efectos inmediatos, sino que algunas veces, sus efectos se dan a largo plazo.

Por otra parte la insistencia con gradación es un fenómeno creciente. El cambio de opinión se logra mediante la repetición, cada vez con mayor intensidad de una solicitud. Cuando un agente influyente persuade con éxito a un individuo para que obedezca a una pequeña demanda, logra simultáneamente establecer una posición de poder sobre tal individuo para situaciones futuras. Jerome Frank (1944), Jonathan Freedman y Scott Fraser, (1966).

Se han hecho estudios en los que los investigadores han incluido evaluaciones diferidas o inmediatas sobre los efectos de insistencia, Cook e Insko (1968), encontrando fuertes efectos in-

mediatos ante las primeras peticiones. Estos efectos tienden a diluirse con el tiempo. Los efectos producidos por la insistencia tienen de manera inmediata un efecto de adormecimiento y presentan una respuesta mas alta a medida que pasa el tiempo.

A partir de los estudios anteriores, podemos detectar una categoría que podrá ser utilizada en la metodología de esta tesis. Dicha categoría es la insistencia y la subdividiremos para su análisis en dos aspectos:

- o Insistencia sin gradación e
- o Insistencia con gradación,

ANTECEDENTES DE LA CATEGORIA: CASTIGOS.

En algunos casos la persuasión puede ocurrir debido a las recompensas que se dan por estar de acuerdo y a los costos de no estarlo.

Cuando al individuo se le han impuesto cambios, inicialmente los acepta y hasta puede llegar a creer en ellos. Esto sucede principalmente cuando se da el castigo y la recompensa.

Una forma de castigo se da a través de la presión que los

miembros de un grupo ejercen sobre un individuo que quiere pertenecer o continuar perteneciendo a tal grupo. Las normas del grupo se le inculcarán bajo presiones formales e informales transmitidas a través de la comunicación que el individuo tenga con los miembros del grupo. Schachter (1951), encontró que la comunicación dirigida a un miembro desviado de la norma de un grupo se acrecienta en relación directa con el grado de desviación. Si el grupo no puede reintroducir el miembro en cuestión dentro de la norma, entonces se le castiga con el rechazo.

Algunas veces los grupos son sumamente despiadados en su forma de tratar al miembro disidente. Los obreros ingleses, son célebres por llevar hasta el extremo "la ley del hielo". Tal es el caso del operario que por no conformarse con los lineamientos de su grupo, es excluido del trato social. En esta forma de ostracismo, nadie habla con el disidente ni con su familia, a no ser que sea absolutamente necesario. El efecto puede ser hasta tal punto desastoso, que conduzca al suicidio.

Otro ejemplo lo podemos tomar de la investigación realizada en 1952 por Asch, cuando, como ya se vió antes, realizaba estudios relacionados con la presión a la uniformidad. De ella, el investigador refiere: "Al principio, acogieron con incredulidad las estimaciones del disidente. En los ensayos posteriores, hubo son-

risas y comentarios indiscretos. A medida que el experimento progresaba, risas contagiosas, y en algunos casos, la historia se apoderó del grupo. En un momento en el que el grupo daba sus estimaciones concretas, el impacto repentino de la única respuesta equivocada pareció tan gracioso que el experimentador, que había creado la situación, se vió arrastrado por un incontenible tendencia a unirse a las risas".

En el experimento de Asch, ninguno de los sujetos reportó haber menospreciado totalmente el juicio de la mayoría, al contrario la mayoría de los sujetos, tuvieron duda de sus propios juicios y tendieron a cambiarlos para huir del ridículo. La atracción que ejerce el grupo sobre sus miembros, debilita sus intentos por salirse de la norma.

En muchos grupos, a los miembros que se apartan de la norma no se les da oportunidad de reconvertirse a ella, sino que se les castiga con su expulsión. La expulsión de los desviados, es más frecuente en los grupos heterogenos que en los grupos homogeneos. Gerard (1953).

Cuando un individuo amenaza la uniformidad del grupo, este último, puede responder con castigos despiadados o sutilmente. Hollander (1958), dice que al disidente se le tolera durante algún

tiempo y si se ajusta nuevamente a las normas se le devuelve el crédito o derecho de pertenencia. En caso contrario es castigado.

De acuerdo con lo anterior, podemos inferir que los castigos se utilizan como medio de persuasión para lograr la conformidad de un sujeto con respecto a las expectativas de otro o de un grupo.

De acuerdo con la teoría del equilibrio, Heider (1958), una forma de presión hacia la conformidad, es el hecho de dirigir sentimientos, ideas, actitudes o acciones negativas hacia individuos diferentes o disidentes, y dirigirlos positivamente hacia las personas similares o conformes. En esta teoría, podríamos encontrar una explicación de los premios y los castigos. El sujeto conformado, puede obtener así gratificaciones y evitar sanciones.

Se ha observado que tan pronto como desaparecen los castigos y las presiones del grupo sobre el individuo, éste, vuelve a su opinión primitiva, Thibaut y Kelley (1959).

De acuerdo con los estudios de Aronson y Mills (1959), de atracción-avoidance, ante una situación en la que un sujeto desea algo que los demás lo evitan, éste le dará mayor importancia al

objeto deseado si se lo evitan mucho, o si lo castigan o amenazan demasiado. Pero si el castigo o la amenaza es leve, la atracción que el objeto ejerce sobre el sujeto, decrecerá. Es decir, que las cosas nos atraen más cuando más se nos evitan con castigos o amenazas.

Una forma de disidencia, está dada por la discrepancia que un sujeto manifiesta en sus juicios con respecto a lo que el grupo social opina. La respuesta del grupo hacia el disidente variará de acuerdo con la credibilidad del sujeto.

Festinger y Aronson (1960), y Aronson, Turner y Karl Smith (1963), han expuesto teorías acerca de la relación que existe entre la discrepancia del comunicante y la credibilidad del mismo. Sus argumentos se desarrollan del modo siguiente: Cuando alguien queda expuesto a un comunicado que significa lo contrario de las cogniciones existentes, se crea disonancia. La disonancia producida por una comunicación discrepante, se puede reducir de cuatro formas:

- a) Castigando al comunicante con el descrédito.
- b) Ajustándose a la creencia o actitud del comunicante.
- c) Convenciendo al comunicante para que cambie de creencia o de actitud.
- d) Buscando apoyo social en otros individuos que piensen de la misma manera.

El castigo por descrédito y desprestigio, se convierte en el modo preferido de reducir la disonancia en la medida en la que crece la discrepancia, sobre todo si el comunicante no es totalmente digno de crédito.

Existen otras formas de amenazas personales que el grupo ejerce contra el discrepante, como son: la displicencia, el odio, el desamor, el desacuerdo, la reprobación, el rechazo, la antipatía, la desarmonía, etc. las cuales pueden presentarse de manera explícita.

Así, los castigos pueden ser de diversa índole; unos son de orden material y otros de orden moral; éstos, pueden a su vez, llevarse a cabo o presentarse como amenaza. Cuando menor es la amenaza por emprender una conducta discrepante, mayor será el intento del sujeto por apoyar su comportamiento mediante otros subterfugios, incluyendo el cambio actitudinal. Brehm y Cohen (1962).

Los castigos materiales, atacan al sujeto directamente en su persona, en sus seres queridos o en sus bienes.

Estos castigos se relacionan con actitudes agresivos. En algunos casos, los castigos son orientados hacia aquellos grupos o sujetos disidentes que son demasiado débiles para tomar repres-

lias. Estos grupos, son escogidos como víctimas propiciatorias, Berkowitz (1962), afirma que la agresión producida por la frustración, puede desplazarse hacia individuos indefensos. En muchas - ocasiones, los disidentes, son minoría y por ello probablemente se convierten en blanco o "chivos expiatorios" de tal agresión desplazada.

La agresión aumentará y los castigos serán mayores entre el persuasor y el grupo resistente a ser persuadido, exista poca comunicación y poca información entre ellos.

En cuanto a los castigos morales, además del descrédito, del desprestigio y de las amenazas antes mencionados, existe una amplia gama de castigos con distintos efectos. Las amenazas emocionales que despiertan miedo o agresión, son más efectivas con la gente preparada, pero pueden llegar a tener un efecto contrario y producir entre la gente reacciones de defenza que impidan la aceptación de lo que se les solicita. El miedo al castigo se diluye cuando se adquiere información de la situación, lo que permite manejarla.

Para tratar de comprender la influencia del miedo al castigo, en la persuasión, es necesario recordar que una comunicación puede propiciar o desencadena miedo, a corto, a mediano o a largo

plazo.

Si consideramos dos actitudes: Una que genere mucho miedo y otra poco, la probabilidad de que un individuo, sometido a tales acciones, cambie de actitud, dependerá del grado de orientación que tenga hacia el hedonismo. Según la hipótesis hedonista, un individuo se conforma para evitar al ostracismo, la censura o el rechazo y para lograr la aceptación, la aprobación o las consideraciones positivas del grupo. Esta hipótesis gana credibilidad en muchos casos, ya que el conformarse de hecho da como resultado el logro de premios y beneficios y la evitación de castigos y dificultades.

De acuerdo con el hedonismo, las amenazas de castigos que producen un gran miedo en sujetos que sólo están interesados en el presente, deben ser menos persuasivas que las que producen miedo en un grado menor, debido a que, las que producen mucho miedo, no son agradables, por lo cual, el sujeto deberá olvidarlas y evitar pensar en ellas. Janis y Terwilliger (1962).

Por el contrario, cuando los sujetos esperan mucho del futuro, será más persuasivo, propiciar grandes temores, o hablar a los sujetos a persuadir en forma menos placentera, pues ello dificultará

tará que el sujeto lo olvide y aumentará su probabilidad de persuasión. Así, el sujeto adopta una orientación hedonista del futuro, y tendrá mayor probabilidad de ser persuadido bajo la amenaza de castigos que le produzcan mucho miedo. Los sujetos que viven en el presente, son mas susceptibles de ser persuadidos con mensajes que provoquen poco miedo.

Los temores del individuo pueden ser de muy diversa índole y con ello, también, el tipo de amenazas de castigos morales.

Como un caso particular de persuasión por amenaza de castigo moral, mencionaremos los estudios de Mann y Janes (1968), relativos al playing emocional, el cual, es un experimento en el que se persuade a un sujeto a través de una experiencia desconcertante y dolorosa que constituye un castigo drástico moral y físico para el sujeto al que se está persuadiendo. Cabe mencionar que si un sujeto amenaza con castigar a otro para persuadirle, se verá en la necesidad de vigilar los comportamientos del último, para mantener el efecto de dicha forma de persuasión.

Por otra parte, los castigos dan como resultado conformidad pública y mínima aceptación privada, además de que crean dependencia social.

Con base en lo anterior, clasificaremos para este estudio a los castigos en amenazas y hechos y cada uno de éstos, a su vez, los dividiremos en aspectos materiales y morales, según se detalla más adelante.

ANTECEDENTES DE LA CATEGORIA: RECOMPENSAS.

Dentro de los estudios realizados por diversos investigadores en relación con las recompensas, se pueden distinguir dos grandes áreas.

- a) Las recompensas materiales.
- b) Las recompensas morales.

Recompensas Materiales.

Las recompensas materiales o físicas tienen como antecedentes, el condicionamiento operante de las actitudes. En las recompensas, se otorga un determinado estímulo material o físico, cuando se presenta un comportamiento específico en un sujeto. Ello, lleva posteriormente al aumento de la frecuencia de dicho comportamiento, Skinner (1963). Cuando una persona ha sido recompensada por hacer una acción, empieza a disfrutar de esta actividad.

L. Festinger (1957), estudió el gusto que producía en los sujetos la realización de determinada acción, cuando variaba el nivel de la recompensa material, y encontró que las personas disfrutaban más, haciendo algo cuando se les recompensaban moderadamente, exactamente lo suficiente para persuadirlos de hacerlo, que cuando se les ofrecía compensaciones elevadas.

Kipnis (1958), estudió como un sujeto puede persuadir y mantener su influencia mediante la recompensa material.

En estudios posteriores, se vio que los sujetos persuadidos, sienten mayor simpatía por el agente influyente que utiliza recompensas. Cols Noraiy (1970), Rubin y Lewcki (1973), y Dunn (1973).

Recompensas Morales.

Este tipo de recompensas están asociadas fundamentalmente al reforzamiento verbal.

Para Janis y Feshbach (1953), un sujeto puede persuadir a una audiencia induciendo actitudes positivas en ellos, o propiciándolas a través de crear un nuevo valor o hacer que un valor ya existente tenga trascendencia, señalando las recompensas o ventajas que puede reportar dicho valor a la audiencia.

Para Greenspoon (1955), el reforzamiento verbal aumenta la frecuencia de respuestas vinculadas a un estímulo, lo que realmente persuade al sujeto para que tenga un cambio de actitud.

Así, podemos considerar a los reforzamientos verbales como recompensas morales.

Kipnis (1958), estudió cómo las recompensas, alientan al individuo para que continúe en relación con el agente influyente con el fin de continuar alcanzando la recompensa.

Orne (1961), afirmó que quienes buscan una recompensa moral a través de un reforzamiento verbal, siguiendo su deseo de ser buenos sujetos, conjeturan las hipótesis del experimentador y se desempeñan de manera tal que aquel pueda confirmarlas.

Así, afirma que la recompensa moral, es un artificio acorde con las características de demanda de la situación experimental.

Jones (1964), nos da un ejemplo de recompensa moral, como puede ser la conformidad que se da cuando una persona trata de hacer lo que piensa que otra aprobará, con el fin de obtener su aceptación. Se trata de una forma de conformidad externa, pero su motivación es la necesidad de recompensa moral.

Con respecto a este tema, en la mayoría de las situaciones sociales, existe una prescripción normativa en contra de la conformidad incondicional. La gente en consecuencia, rehusa servirse de las técnicas de conformidad por temor de que se vuelvan en su contra provocando disgusto del grupo en lugar de aceptación.

Spielberger (192), estudiando el reforzamiento verbal, afirma que las recompensas morales tienen un efecto positivo debido la satisfacción hedonista. A un sujeto se le puede entonces persuadir a través de expresiones reconfortantes y placenteras. Asimismo, las actividades que en el pasado, condujeron a recibir recompensas morales, en el presente, podrán seguirse ejerciendo.

Insko y Cialdini (1969), en su teoría de los factores, afirman que la recompensa verbal moral, proporciona una información acerca de la actitud del comunicador y crea un rapport positivo entre este y el sujeto que escucha, así pues, un factor es la información y otro el rapport. El rapport positivo, o el agrado, es lo que sirva para motivar la conformidad congruente con la actitud del comunicador.

Con base en los conceptos anteriores, se propone para este trabajo, en cuanto a recompensas, dos categorías que son:

- a) Recompensas Materiales.
- b) Recompensas Morales.

Las recompensas no siempre representan un hecho, como es un premio o una felicitación, sino que en ocasiones, sólo son promesas de recompensas lo que se le proporciona al sujeto. Por ello, cada una de las categorías antes propuestas relativas a recompensas, las subdividiremos en subcategorías correspondientes a hechos y a promesas.

ANTECEDENTES DE LA CATEGORIA: CONTINUIDAD EN LA TAREA.

Festinger (1950), con su hipótesis de la locomoción de grupo, nos dice que en la medida en que cada elemento del grupo desee que el propio equipo alcance su objetivo, y crea que el conformarse facilitará tal logro, se propiciará el que internamente se sienta movido a conformarse. Así, la presión hacia la conformidad se fundamenta en la hipótesis de la locomoción de grupo. Este autor, sostiene, que uno de los factores que producen presión a la uniformidad es la facilitación del movimiento o locomoción de grupo hacia un objetivo. La disidencia continua entonces es un elemento desorganizador que impide que el grupo complete su tarea.

León Festinger, intentó explicar el porqué existe la tenden-

cia hacia la uniformidad en los grupos y encontró que ésta depende de dos factores que son:

Primero. La necesidad de locomoción en el grupo; lo que nos dice que para que una organización tenga movilidad eficaz hacia sus metas, debe hacer un común acuerdo entre sus miembros con respecto a determinados principios básicos y en ciertas actitudes, valores y opiniones compartidas.

Segundo. Factor denominado pertenencia de la opinión al funcionamiento del grupo, nos dice que mientras mas propia es una opinión del grupo, mayores serán las posibilidades de que haya presión hacia la uniformidad.

Igualmente, Stock, Whitman y Lieberman (1958), afirman que los miembros de un grupo pueden verse presionados a persuadirse o conformarse con la solución específica de éste, para algún problema determinando del grupo. Cuando surge un problema, surge la reacción del grupo para resolverlo, y es en esta etapa, cuando puede observarse el nivel de cohesión del grupo a través de la cooperación.

Existen estándares de grupo que sirven de medios auxiliares para que los miembros del grupo cooperen. Lo anterior, satisface la necesidad de que los miembros del grupo asistan a las

reuniones donde se requiere su apoyo, para asegurar la presencia y supervivencia del grupo como entidad.

A veces, la falta de conformidad del sujeto, ante la orientación de su grupo, propiciará presiones y conductas peligrosas del sujeto, que tenderán a perjudicar o a desestabilizar al grupo. En este caso los miembros del grupo preferirán incomodar al miembro inconforme hasta el grado de expulsarlo del grupo si es necesario, con tal de asegurar la supervivencia del equipo.

Un grupo trata de persuadir a sus integrantes para que estén de acuerdo en pensar o actuar con uniformidad, pues con ello se logra: ayudar al grupo a que alcance sus metas; ayudar al grupo a que se mantenga como grupo; y ayudar a los miembros encuentren validez para sus opiniones; y ayudar a los miembros a definir sus relaciones con el medio social.

Así, es necesario que un grupo, para lograr sus metas cuente con la participación activa de sus integrantes la cual por si misma, es mas persuasiva que la participación pasiva. El éxito en la locomoción de grupo se da por el hecho de contar con una uniformidad deseable, para que el grupo logre su objetivo, la cual está en función de los procedimientos que el grupo adopte para conducirse, pues estos son los medios que aseguran el que el grupo

se acerque a una meta.

La meta, que sirve de base al líder, para lograr la locomoción de todos hacia ella, puede ser un valor tradicional, uno actual o nuevo, o un valor reactualizador y puede presentarse en forma abstracta: justicia, libertad, etc. o en forma concreta vgr. logro de un nivel de bienestar específico, destitución de un líder etc.

A partir de los conocimientos anteriores, se propone como categoría de estudio la locomoción de grupo que garantiza la continuidad de la tarea. Esta categoría se define operativamente en el siguiente capítulo de esta tesis.

ANTECEDENTES DE LA CATEGORIA: RESIGNACION.

En las investigaciones sobre conducta conformista, Asch (1952), considera que la dependencia intelectual del hombre con respecto a la sociedad, es uno de los problemas morales importantes de nuestro tiempo. Dos ejemplos de ello son por una parte el caso de la obediencia ciega a los alemanes en la Segunda Guerra Mundial, y por otra, el mocartismo en los años cincuenta.

Los rasgos relacionados con la resignación han sido estudiados por diversos autores como son: Janis y Kelly (1953), Crutchfield (1955), Hovland (1959), Crown y Marlowe (1964) y Constanzo (1970), encontrándose diversas características. Así, una persona resignada, tiende a ser intelectualmente menos eficaz, menos dura, mas rígida en sus relaciones sociales, menos confiada, más autoritaria y mas necesitada de aprobación social que la menos resignada. Son particularmente sensibles de experimentar resignación, los que tienen baja confianza en lo correcto de sus propias percepciones, quienes tienen complejo de culpabilidad, quienes tienen gran necesidad de afiliación, los ansiosos y quienes toleran mal la ambigüedad.

La tendencia a la resignación es un rasgo de personalidad. El que se resigna ante una situación, mostrará también facilidad para resignarse a otras situaciones. Algunas personas se resignan mas facilmente que otras, en general, las mujeres se resignan mas facilmente que los hombres. Los individuos socialmente aislados y la gente que sufre sentimientos de baja autoestima, son también muy sensibles a la persuasión por resignación,

Para este trabajo, y en relación con los conceptos anteriores, se propone la utilización de una categoría, la cual denomi-

namos resignación. En el caso de los dirigentes, que es en donde queremos estudiar las formas de persuasión que utilizan, se dan dos manifestaciones en cuanto a la resignación. La primera, consiste en solicitarla al público; la segunda, en manifestar que ellos mismos se resignan a una situación específica. Por lo anterior, la categoría denominada resignación la subdividiremos para su estudio en dos subcategorías, correspondiendo la primera al solicitar resignación y la segunda a aceptar resignarse ante un suceso.

ANTECEDENTES DE LA CATEGORIA: SOLICITANTEN TRIUNFADOR.

La estimación que un individuo tiene de su grupo, está en función del estatus del propio grupo, es decir, que mientras mas elevado se este, es menos probable que el grupo ceda a los valores o juicios individuales. Cuanto mas elevada es la posición de un individuo, mayores serán sus diferencias con los miembros de un grupo, menor su pertenencia y mayores su reclamos.

La preocupación del individuo por mantener su estatus en determinado grupo dependerá de los posibles resultados que pueda obtener.

Merton y Rossi (1975), estudiaron el poder referente, como un modo de evaluación entre dos personas, cuando una de ellas desea vivir las experiencias de la otra. Los individuos se comparan y la mayor influencia referente aumentará dependiendo de la identificación del individuo con el agente influyente. Así, en estos estudios se utilizó el término "referente" para las personas que sirven de marco de comparación a otras, con el fin de evaluar las propias opiniones, carencias, conductas y emociones.

Así, el poder referente se constituye en una forma de persuasión que se basa en la imagen triunfadora del solicitante. La imagen puede representar: poder, relaciones, dinero, prestigio, etc.

Hollander (1958) enfoca estos asuntos de una manera interesante. Sugiere que el triunfo de una persona es un grupo, se ha de considerar como un cúmulo de "credito idiosincrático". Estos créditos le son otorgados como recompensas al satisfacer las expectativas de los demás miembros del grupo o le son retirados si no logran satisfacerla. Cuando mas crédito tiene una persona, tanto mas libre es de desviarse de las normas del grupo, esto es, de las expectativas de los demás. Quien ha logrado triunfar acumulando buenas cantidades de crédito, tiene en cambio un gran margen de

libertad para actuar como le venga en gana; aquel cuyo balance es escaso, ha de andar con cuidado para no perder el poco crédito de que es poseedor. Para los miembros de un grupo, debemos esperar que cuanto mas elevado sea su triunfo, será menos probable que acepte todas las exigencias del grupo. Existe una relación positiva entre el triunfo de la persona dentro de un grupo, el valor que los demás le atribuyen, la atracción del sujeto hacia el grupo y el valor que atribuye al sujeto a la pertenencia del grupo.

La gente exitosa que defiende un ideal, y que es aprobada socialmente, será mas persuasiva que otra menos prestigiada que defiende la misma idea.

Zimbardo, Weisemberg, Firestone y Lewin (1965), investigaron en un experimento, el atractivo del persuasor, como variable que afecta a quien recibe el mensaje. Cuando el experimentador se mostraba simpático o amable, obtuvo como respuesta de los individuos, mayor cooperación y efectividad en las tareas que les solicitaba. Cuando se mantuvo en la postura de experimentador antipático, en la que mandó, fué rígido, frío y obligó a guardar distancias, los resultados fueron de poca persuasión. En estos estudios, se encontró, que la persuasión lograda a través de una imagen triunfadora, dura poco. Durante el proceso, el individuo que

recibe comunicaciones persuasivas proporcionadas por fuentes triunfadoras, las internaliza y acepta el hecho, de que las características del emisor, cuadran con sus valores y producen una satisfacción intrínseca.

Con base en lo anterior, se propone incluir la categoría de análisis denominada "solicitante triunfador", la cual se dividirá en cuatro subcategorías que son:

- Solicitante poderoso
- Solicitante relacionado
- Solicitante prestigiado
- Solicitante adinerado

mismos que se estudian y detallan mas adelante.

ANTECEDENTES DE LA CATEGORIA: EXPERTO.

Como ya vimos, Asch realizó un experimento en comunicación visual. Proporcionó a los estudiantes una serie de juicios que tenían que verificarse con objetos visibles que contradecían los resultados de la prueba, con los sentidos, es decir, había ambigüedad en la correspondencia.

En el experimento de Asch (1952), la mayoría de los participantes que estuvieron fuertemente presionados, ejercieron entre los mismos uniformidad, la cual fué provocada por la influencia del poder de los expertos.

El poder de un experto está dado por la legitimidad y la experiencia. Este poder depende de la disimilitud, pues si todos saben lo mismo, no hay alguien que tenga que aceptar lo que otro opina por saber menos. El poder del experto se puede perder cuando el que lo ostenta, sabe lo mismo que lo que saben los subordinados y por tanto, ya no reconocen su superioridad. Cuando el individuo ostenta al poder experto la información que emite es convincente y de efectos duraderos.

El estudio de Hovland y Weiss (1952), demostró que los mensajes persuasivos emitidos por sujetos de alta credibilidad tienen mas impacto que los emitidos por sujetos de baja credibilidad. Posteriormente se llevó a cabo una evaluación diferida la cual mostró que con el tiempo esta diferencia se diluyó pues el efecto persuasivo de los sujetos con baja credibilidad aumentó. Lo anterior se debe a que con el tiempo la gente persuadida, disocia al sujeto persuasor de la información recibida. De aquí puede verse que en los estudios de persuasión es importante considerar la cre-

dibilidad del persuasor.

Los medios de comunicación social, radio televisión y prensa, ejercen una influencia poderosa en el público. Esta influencia a menudo no es directa sino indirecta y se lleva a cabo a través de sujetos que se presentan como expertos conocedores de una situación.

Los expertos son gente clave, de estatus elevado en la comunidad, que utilizan en muchas ocasiones los medios de comunicación de masas para ejercer una comunicación social. Deutch y Gerard (1955). Esta influencia induce al auditorio a conformarse con las expectativas de dicho experto.

La persuasión que logra un experto debido a su alta credibilidad, persiste sólo en la medida en que mantiene los valores e intereses del grupo al que persuade. De acuerdo con el principio de la coherencia cognocitiva, las solicitudes de persuasión de un experto se descartan rápidamente, si ellas o algunos elementos en ellas se vuelven incoherentes con los valores fundamentales del grupo que se trata de persuadir. Si un persuasor es "perfectamente digno de crédito", no incurre en desprestigio alguno, su función de influencia será creciente y uniforme.

Un comunicante que queda desprestigiado, no tendrá influencia alguna.

Entre los hallazgos mas importantes del grupo de Yale, en relación al proceso de persuasión, se encontró que la fuente del mensaje (el emisor), tiene mas probabilidad de inducir un cambio de actitud si su credibilidad, (su honradez y credibilidad en la materia) es alta, y hasta cierto punto tendrá más éxito la fuente del mensaje si solicita un gran cambio de actitud que si solicita un cambio pequeño.

La disimilitud entre el persuasor y el auditorio favorece la capacidad de persuasión del experto.

Cuando uno de dos sujetos, adquiere información o conocimientos útiles para la toma de decisiones y no los comparte con el otro, favorece la disimilitud, incrementando su poder como experto, Raven (1962).

En el caso de los líderes políticos, a la información que emiten agregan conclusiones y recomendaciones no sustentadas en la información, con el fin de recalcar su capacidad y conocimiento, y presentarse como experto.

Como una observación interesante, cabe mencionar que la prepotencia de los líderes que cimentan su persuasión en la experiencia también puede ser diluida. Si un sujeto desea eliminar la supremacía de otro que persuade con mayor facilidad porque sabe más, habrá que propiciar que el experto se acerque a dicho sujeto y se identifique con el fin de que éste último pueda adquirir el conocimiento del experto. Al aumentar su similitud con el experto, disminuirá la prepotencia del experto, Raven (1962).

El experto podrá persuadir formulando su solicitud con base en una petición fundamentada en su información y en su experiencia, o lo podrá hacer apoyándose en el conocimiento y experiencia de un tercero. De aquí, hemos tomado las clasificaciones para la categoría de experto que son:

- Petición directa del experto
- Petición con base en un tercer informante

mismas que se explican más adelante.

ANTECEDENTES DE LA CATEGORIA: AUTOEVALUACION.

Otro mecanismo de persuasión, es el que se basa en la compa-

ración que un sujeto hace de sus actitudes, con las que su medio le demanda. En esta comparación tratará de encontrar cierta coherencia. La coherencia se origina en el conocimiento, la imagen o la visión del mundo que tiene la persona, incluyendo sus pensamientos, valores, acciones y actitudes con respecto a un objeto o a un conjunto de sucesos. En el corazón de la coherencia cognoscitiva, está la necesidad de llegar a una armonía y a una congruencia entre los conocimientos que obtenemos de los objetos y de las personas en el medio en que nos movemos.

La incoherencia puede darse entre personas, entre grupos, con el medio o internamente en una persona. Si las actitudes son incoherentes unas con otras, se tenderá a buscar adaptaciones para restaurar el sistema de coherencia.

Las ideas anteriores, concuerdan con las del filósofo Santayana (1922), que expresó esta idea, en su conocido aforismo. "El hombre es un animal gregario, y mucho más en su mente que en su cuerpo. Quizá le guste caminar solo, pero odia que sus opiniones, sean sólo suyas".

Festinger (1950), sostiene que los grupos dan a los individuos un cuadro de referencia para que puedan comprender su mundo.

Si los individuos permanecen aislados, carecerán de este cuadro. En su necesidad de comprender, los individuos tratan de validar sus creencias, sobre todo, cuando estas no pueden ser examinadas con criterios objetivos; en este caso, el grupo, proporciona un tipo de realidad social, basada en un concense. Al tratar de comprender, los miembros del grupo creen que la realidad social es el estandar, y que cualquier desvío de la unanimidad es intolerable, puesto que mina la estabilidad del grupo. Por otra parte es necesario para la supervivencia del grupo y para la conquista de sus objetivos, cierto grado de uniformidad y de acción que promueve la continuidad y el éxito del grupo.

En ensayo teórico, León Festinger (1950). insistió en que para que toda organización se mueva eficazmente hacia sus metas, deben existir principios básicos y ciertas actitudes, valores y opiniones compartidas, las cuales permiten establecer y mantener una realidad social. Por ejemplo, personas con el deseo de valorar certeramente sus habilidades, pueden hacerlo comparándose con otros. Festinger, supone que las autoevaluaciones de tales personas son más confiables, cuando se comparan con otras parecidas a ellas en habilidad, que cuando lo hacen con otras sumamente diferente. Por consiguiente, a las personas les atraen los grupos similares a ellas, y las presiones surgen entre los miembros para

hacer similar la habilidad de todos los participantes y poder realizar comparaciones sociales válidas. Como resultado de tales tendencias, los miembros procuran aumentar la similitud y la dependencia mutua.

David Riesman (1950), señala que las culturas difieren, en el grado en el que los individuos, usan a los demás como punto de referencia para su autoevaluación.

La persona responde selectivamente a los grupos. No todos los grupos a los que pertenece afectan su conducta; e inversamente, algunos grupos a los que no pertenece, ejercen una influencia en su conducta. Dichos grupos, también permiten establecer comparaciones de los individuos, en cuanto a privaciones y gratificaciones.

Un proceso de identificación ocurre, cuando un individuo adopta las actitudes de un grupo, porque sus relaciones con él, le producen satisfacción y forman parte de su autoimagen. Se trata en este caso, de una influencia social, procedente de los grupos de referencia con los que la persona está íntimamente identificada. Las gratificaciones que provienen de adoptar la actitud correcta en el grupo, implican reconocimiento, apoyo y acep-

tación, seguridad y satisfacción de saber que no se está solo y que no se es la única persona que sostiene tal actitud.

Por otra parte, existen situaciones ambiguas y vagas en las que la persona está en duda, y se dirige a los demás para tener información acerca de una actitud apropiada. En este caso, la conformidad está también motivada por la realidad, puesto que el individuo comprueba estar en lo correcto y preserva la idea de sí mismo, como persona inteligente.

Pertenecer a un grupo de referencia, determina en el individuo muchas de las cosas que verá, oirá, aprenderá y hará. Es decir, la membresía, afecta la naturaleza de los estímulos existentes en el ambiente del individuo.

Según Riesman (1950), en las sociedades en las que la población cambia con rapidez a causa de sus elevados índices de natalidad y mortalidad, el individuo tiende a apoyarse en la tradición como guía, para evaluar la corrección de su conducta. En las sociedades que experimentan un rápido crecimiento (elevado índice de natalidad y de mortalidad), el individuo tiende a formar su propio sistema de normas y valores y es introvertido. En las sociedades estables (bajos índices de natalidad y de mortalidad), las otras

personas cobran importancia como media de lo correcto y las presiones hacia la uniformidad son elevadas.

El análisis de Festinger sobre las presiones del grupo hacia la uniformidad, es un modelo de equilibrio y de estado terminal deseado; cualquier rompimiento de ésta, produce actividad y cambios cognocitivos, que a su vez, restablecerán la uniformidad. Para lograrlo, se dan tres mecanismos:

- 1) Los miembros del grupo intentan influir para que cambie de opinión el disidente.
- 2) Los miembros del grupo cambian de opinión para ser mas acordes con el disidente.
- 3) Los límites del grupo se redefinen, provocando con ello el rechazo del disidente.

Con el uso de estos mecanismos, el equilibrio se restablece y vuelve a permitir la autoevaluación positiva.

Asch (1952), dice que la tendencia de una persona a aceptar las opiniones de otros, cuando éstas contradicen el testimonio de sus propios sentidos, es mas fuerte cuanto mas cerca esté de las siguientes condiciones:

- 1) La cualidad de las pruebas presentadas por los otros es fuerte.

- 2) La existencia de unanimidad entre los otros es de crucial importancia aunque el tamaño absoluto del grupo parece no ocasionar grandes diferencias cuando pasa de tres o cuatro personas. De encontrar el sujeto incluso, una sola persona que esté de acuerdo con él, habrá menos posibilidades de que se doblegue a la mayoría.
- 3) El estímulo que se enjuicia es ambiguo.
- 4) La confianza del sujeto en lo correcto de su propia percepción es baja.
- 5) La discrepancia entre su opinión y la de otros es grande pero no demasiada.
- 6) El sujeto sabe que otros están concientes de lo distinto de su opinión.

Existen pruebas considerables, de que ciertas características de la personalidad, predisponen al individuo a aceptar la opinión de otros en una situación de conflicto.

Los miembros del grupo como ya vimos, ejercen presiones a la conformidad, para mantener la realidad social y aunque la disidencia trata de destruirla, permite por otro lado la validación de opiniones y por ende el mantenimiento de la autoevaluación positiva. Para el individuo, la discrepancia es una amenaza para su concepción personal de la realidad. Esta amenaza será por naturaleza particularmente seria, si se carece de un control de la realidad física.

Si un disidente no puede convencer a la mayoría, no permitir-

se adoptar los puntos de vista de esta, buscará a otro grupo (a no ser que ya tengan uno), que le sirva como medio para su autoevaluación y apoyo. De acuerdo con Festinger (1952), los disidentes, no cambian, sino que tienden a comunicarse con otros disidentes o con aquellos miembros que difieren de la mayoría. Freedman y Doob (1968), observaron esto mismo, en sujetos que creían desviarse de los demás, en la prueba de personalidad. En este caso, los disidentes, escogieron para trabajar a otros disidentes y no a quienes estaban en la norma.

Resistir a la presión a la uniformidad en un grupo, puede simplemente significar que el disidente busca otro grupo como criterio de autoevaluación. Una persona, miembro de un grupo que ha establecido una norma, tiende a ser menos influida por los juicios de un grupo nuevo y diferente. Exactamente los mismos factores que hacen que el primer grupo sea influyente (gran cohesión, antigüedad, acuerdo general dentro del grupo, etc.), impiden que otro grupo ejerza influencia. Gerard (1954).

Existe una relación positiva entre la conformidad a la opinión del grupo y la atracción del individuo por el grupo. En otras palabras, el individuo deseoso de pertenecer a un grupo, se conforma a él, con el fin de mantener una posición favorable ante

el resto del equipo. Cuando mayor sea la atracción del individuo hacia el grupo, mayor será el interés por la opinión que tenga de él. Kelley y Chapiro (1954).

En la medida en que cada miembro del grupo se sienta atraído por el grupo, debería verse motivado a ser similar o a conformarse con el grupo con el fin de que se logre la consistencia o el equilibrio.

Para Scheter (1959), también surgen tendencias de crear una realidad social, cuando la gente se encuentra a una situación social desconocida que despierta emociones. En tales circunstancias, la persona podría no saber si tomar esa perturbación emocional, como miedo, enojo, disgusto o excitación. Así como existen presiones para establecer lo correcto de una opinión o lo bueno de una habilidad, existen presiones para establecer lo apropiado de una emoción o de un estado corporal.

Kelman (1961), sostiene que los intentos de algunas personas o grupos por influir en el cambio de opinión individual, es un proceso uniforme y único, en el que se distingue como uno de los modos de llevarlo a cabo, la influencia social que resulta de la integración en grupos pequeños primarios, como por ejemplo, la familia.

Otro fenómeno al que ya hemos hecho referencia y que se presenta en relación al cambio de actitudes, es la disonancia. Una persona o un grupo pueden haberse preparado psicológicamente para un suceso que nunca se realice y aún peor, pueden haber hecho público su predicción del suceso. Festinger, Riecken y Schachter (1956), desarrollaron un estudio sobre cómo se produce la disonancia cuando una expectación entre lo predicho y lo que en la realidad ocurre, no permite la confirmación de la predicción. Las reacciones entonces, pueden ser variadas y no todas tienen como fin la reducción de la disonancia, aunque esta reacción sea significativa.

Mientras que la discrepancia no sea excesiva, entre un comunicante y su receptor, el modo preferido para reducir la disonancia será el ajuste. Esto significa, que en los grados de discrepancia baja y moderada, crecerá la disonancia, al crecer la discrepancia, lo que propiciará un mayor ajuste.

El principio de disonancia, conlleva el postulado paradójico, de que si se da a una persona poca compensación para que se cometa a una conducta que discrepa de sus actitudes, la subsecuente actitud de reducir la disonancia mediante el cambio, será mayor, que si se ofrecen compensaciones elevadas. Por otra parte, la

disonancia, puede reducirse en forma posterior a una decisión, mediante la búsqueda de informaciones consonantes con la elección.

También se sabe que un conjunto de personas cuando quedan expuestas a un mismo ambiente, admiten que sólo existen una descripción correcta de la situación. El poder referente, brota entonces de la identificación y de la similitud.

Según Willis, (1963), la conformidad, puede tomar forma contra-conformidad o anticonformidad, lo que implica oposición activa al grupo.

La contra-conformidad se manifiesta como una mayor divergencia entre el sujeto y el grupo, la cual está orientada desde un punto de vista negativo.

Por otra parte, el contra-conformista no es independiente, porque serlo, significa abstenerse de rechazar la norma del grupo, pero cuando su postura se manifiesta fuera del grupo, su actitud constituirá la verdadera inconformidad.

La autoevaluación positiva se puede inducir en un sujeto, pidiéndole conformidad con base en un valor aceptado, con el fin de que sea como los demás.

La autoevaluación puede ser positiva o negativa, según le indique el sujeto, el que está en concordancia o disonancia con la orientación general del grupo. Son estos dos rubros en los que hemos dividido la categoría de autoevaluación, la cual explicaremos mas adelante.

ANTECEDENTES DE LA CATEGORIA: INFORMACION SOCIAL.

La influencia social en la información, y la manera como se presenta una comunicación persuasiva, es determinante para su percepción (Hovland, Janis y Kelley, 1953).

Cambell (1961), sostiene que la información puede adquirirse, por medios personales o sociales. Los personajes, incluyen la prueba y el error, la observación perceptual de la opinión de los demás, la instrucción respecto a los objetos, las respuestas apropiadas de estos objetos y en general, todos los medios sociales que permiten adquirir información.

La influencia informativa pura, radica en el contenido de la comunicación, que viene a ser el factor crítico. El resultado que se puede lograr a través de ella es un cambio cognocitivo; es pues esta, la principal característica de la influencia informativa. Esta influencia, depende del contenido informativo de la co-

municación e implica algunos elementos diversos que también son bases del poder.

Allen (1965), ha enfocado la distinción entre influencia social informativa y normativa desde un punto de vista algo diferente. Clasifica la conformidad en cuatro tipos:

- 1) Conformidad pública y acuerdo privado.
- 2) Conformidad pública y desacuerdo privado.
- 3) Disconformidad pública y acuerdo privado.
- 4) Disconformidad pública y desacuerdo privado.

Según Allen la influencia informativa, conduce con mayor probabilidad a la conformidad pública con desacuerdo privado, que en el caso de la influencia normativa. Por otra parte, la falta de influencia, conduce a una disconformidad pública y a un desacuerdo privado. Así pues, la hipótesis de la ponderación epistemológica de Campbell se enfoca mas a situaciones en las que el comportamiento público y la aceptación privada son iguales y no diferentes.

Las personas tienden a perfeccionar su propia habilidad para sintetizar la información que recibieron y para redactar informes. Ello, lo hacen con el fin de desarrollar de la mejor forma posi-

ble, su nivel de competencia científico o social. La información que se sintetiza, también se intercambia.

Rokeach (1971), demostró que las actitudes y conductas de la gente pueden cambiarse haciéndolas tomar conciencia de sus inconveniencias y de las incongruencias entre actitudes y valores. En otras palabras, propone utilizar la información para descubrir inconsistencias en las actitudes de los individuos, y afirma, que sólo el poder informativo, conduce al cambio interno.

Con base en lo anterior, puede verse que el líder puede persuadir fundamentando sus solicitudes en la información social, lo cual viene a constituir, la última categoría que se consideró para el desarrollo de esta tesis.

METODOLOGIA

96

INTRODUCCION.

Con esta tesis se hace un primer esfuerzo por aplicar la técnica de análisis de contenido, en combinación con los conceptos de persuasión o de influencia, que da la psicología social. Con ello, se pretende iniciar la comprensión de las formas de convencimiento que utilizan los líderes mexicanos. En el desarrollo de este capítulo, se presentan conceptos diversos, relativos a puntos tales como: el análisis de contenido y su aplicación en el caso específico de esta tesis; definiciones generales; definición de las categorías; el periodo de análisis; los sujetos de estudio; el contexto de la investigación; el muestreo de los documentos fuente para la obtención de la información; la cédula de condificación; el sistema de jueces y los análisis estadísticos propuestos.

EL ANALISIS DE CONTENIDO Y SU APLICACION EN EL CASO ESPECIFICO DE ESTA TESIS.

En esta tesis, se busca un estudio estadístico de la semántica del discurso político, mediante el análisis de contenidos, es decir, que se utiliza una técnica que permite clasificar las características de los mensajes, los cuales identifican y especifican sistemática y objetivamente, Holsti (1968).

El estudio es sistemático y objetivo, pues los contenidos a través de sus categorías, son incluidos o excluidos de acuerdo con reglas aplicadas en forma consistente.

El objetivo del análisis de contenido en esta tesis es el de detectar a través de la prensa nacional, algunos de los métodos de persuasión, más utilizados en México por los dirigentes públicos o privados para convencer a un grupo.

DEFINICIONES GENERALES.

Por persuasión, como ya se mencionó anteriormente, entenderemos el lograr la disposición de una persona o de un grupo para estar de acuerdo con la opinión o la acción de un personaje específico o con sus sugerencias, independientemente, de que dichas acciones o sugerencias sean o no correctas.

Las unidades de análisis generales, son los artículos periodísticos, relacionados con la opinión pública, siendo las unidades específicas de análisis, las declaraciones de dirigentes públicos nacionales o privados. Para este estudio, se entenderá por artículos de opinión pública, únicamente aquellos en los que aparecen dirigentes públicos o privados, donde opiniones relativas a la

realidad económica, social, política y cultural del país.

Las unidades de análisis específicas, se inician cuando el dirigente comienza su declaración y terminan cuando la concluye. Es requisito que en las declaraciones que se estudien, los dirigentes hayan presentado sus opiniones. Estas declaraciones deberán venir entrecomilladas para garantizar que lo que se está analizando es el contenido de lo que afirma el dirigente y no lo que dice el periodista que escribe el artículo. Las declaraciones se vacían en tarjetas subrayando las frases entrecomilladas que para este trabajo reciben el nombre de "Declaraciones".

Dentro de cada una de las declaraciones de dirigentes, se estudian como unidades de contenido, cada una de las manifestaciones que el dirigente público o privado utilice, con el fin persuadir al público.

Cada vez que se presentan estas manifestaciones, se contabilizan, sin importar si se presentan repetidas veces "en una sola declaración", pudiéndose así contabilizar "n veces" una misma forma de persuasión, en una sola "declaración".

Las "declaraciones" que promueven formas de persuasión, se estudian categorizadamente. Cada categoría se define a continua-

ción, así como sus subcategorías correspondientes.

DEFINICION DE LAS CATEGORIAS.

En este inciso se presentan las categorías y subcategorías del análisis de contenido del estudio, tal cual fueron deducidas del marco teórico y que se utilizan en la metodología. De manera sintética se presentan en la tabla 1 y enseguida se definen y se da un ejemplo específico de cada una.

CATEGORIA	SUBCATEGORIA
1. Persuasión por autoritarismo.	1.1 Acatamiento del autoritarismo. 1.2 Actitud autoritaria
2. Persuasión por insistencia.	2.1 Insistencia sin gradación 2.2 Insistencia con gradación
3. Persuasión por castigos.	3.1 Amenaza de castigo moral 3.2 Amenaza de castigo material 3.3 Castigo moral 3.4 Castigo material
4. Persuasión por recompensas.	4.1 Promesa de estímulo moral 4.2 Promesa de estímulo material

- | | |
|---|--|
| | 4.3 Estímulo moral |
| | 4.4 Estímulo material |
| 5. Persuasión por continuidad en la tarea. | 5.1 Locomoción de grupo |
| 6. Persuasión por resignación. | 6.1 Petición de resignación |
| | 6.2 Aceptar resignarse |
| 7. Persuasión por solicitante triunfador. | 7.1 Solicitud de persona poderosa |
| | 7.2 Solicitud de persona relacionada |
| | 7.3 Solicitud de persona adinerada |
| | 7.4 Solicitud de persona prestigiada |
| 8. Persuasión por experto. | 8.1 Solicitud directa del experto |
| | 8.2 Solicitud hecha con base en un tercer informante |
| 9. Persuasión por autoevaluación. | 9.1 Autoevaluación negativa |
| | 9.2 Autoevaluación positiva. |
| 10. Persuasión con base en la información social. | 10.1 Solicitudes fundamentales en la información |

TABLA 1

CATEGORIA 1.- Persuasión por autoritarismo.

Comunicaciones sustentadas por el poder legítimo e ilegítimo y basadas en normas reconocidas por el sujeto o institución a quien se dirige la comunicación.

Subcategoría 1.1 Acatamiento del autoritarismo.

Manifestaciones en las que un individuo o una institución actúa de acuerdo con una norma, regla o ley, sustentada en el poder legítimo o ilegítimo.

Ejemplo: "El pacto fundamental de los mexicanos es la Constitución y no se puede aspirar al poder político convocando al pueblo a su desacato y a su violación".

Jorge De la Vega Domínguez.

El Nacional.

19 de Noviembre de 1986.

Subcategoría 1.2 Actitud autoritaria.

Manifestaciones en las que un individuo

CATEGORIA 1.- Persuasión por autoritarismo.

Comunicaciones sustentadas por el poder legítimo e ilegítimo y basadas en normas reconocidas por el sujeto o institución a quien se dirige la comunicación.

Subcategoría 1.1 Acatamiento del autoritarismo.

Manifestaciones en las que un individuo o una institución actúa de acuerdo con una norma, regla o ley, sustentada en el poder legítimo o ilegítimo.

Ejemplo: "El pacto fundamental de los mexicanos es la Constitución y no se puede aspirar al poder político convocando al pueblo a su desacato y a su violación".

Jorge De la Vega Domínguez.

El Nacional.

19 de Noviembre de 1986.

Subcategoría 1.2 Actitud autoritaria.

Manifestaciones en las que un individuo

pide a otro o a una institución, el que opine o actúe de acuerdo con una norma, regla o ley sustentada por el poder legítimo o ilegítimo.

Ejemplo: Este es el momento de reafirmar la democracia política, para que sobre la base de un sólido Pacto Social con las mayorías, los mexicanos realicemos, con ímpetu y decisión, la Revolución Nacional".

Jorge De la Vega Domínguez,

La Jornada,

16 de Octubre de 1986.

CATEGORIA 2.- Persuasión por insistencia.

Toda comunicación en la que un individuo pide a otro o a una institución por mas de una ocasión, que opine o actúe de una manera específica, utilizando o no la técnica de gradación.

Subcategoría 2.1 Insistencia sin gradación.

Comunicaciones en las que un individuo pide a otro o a una institución que opone o actúe de una manera específica, habiéndolo solicitado anteriormente.

Ejemplo: "Yo no desconozco que el sistema tenga defestos e irregularidades, pero tengo la convicción de que es legal".

Miguel De la Vega Domínguez.

Uno Mas Uno.

2 de Noviembre de 1986.

Subcategoría 2.2 Insistencia con gradación.

Comunicación en la que un individuo pide a otro o a una institución que opine o actúe de una manera específica, habiéndolo solicitado anteriormente con menor énfasis, entendiéndose por énfasis, entendiéndose por énfasis, la importancia que el solicitante da a su petición, la cual, será calificada de acuerdo con la opinión de los jueces.

Ejemplo: "En México, no existe control de prensa escrita u oral. Se dan todas las opiniones, se hacen críticas, a veces acervas, quiza a veces faltas de objetividad.

Miguel De la Madrid Hurtado.

La Jornada.

Tepic, Nayarit.

6 de Noviembre de 1986.

CATEGORIA 3.- Persuasión por castigos.

Comunicación en la que un individuo persuade a otro o a una institución para que deje de disentir y opine o actúe de una manera específica, logrando lo anterior por medio de la cohesión, la cual puede presentarse en dos opciones:

- a) Poniendo al disidente en peligro de ser destruido parcial o totalmente.
- b) Causando al disidente un daño material o moral.

Subcategoría 3.1 Amenaza de castigo moral.

Comunicaciones en las que un individuo, pone en peligro a otro individuo o a una institución, de ser desacreditado, parcial o totalmente en un aspecto moral. por disentir.

Ejemplo" "Ha llegado el tiempo de que los más fuertes tomen conciencia de que su propio futuro y seguridad, dependen también de su flexibilidad frente a las demandas de los más débiles, nuestros países han contribuido al bienestar y en ocasiones, hasta al derro-

che de los países más avanzados"

Miguel De la Madrid Hurtado.

El Nacional.

25 de Septiembre de 1986.

Subcategoría 3.2 Amenaza de castigo material

Comunicaciones en las que un individuo, pone en peligro a otro individuo o a una institución de ser destruido parcial o totalmente en un aspecto material, por disentir.

Ejemplo: "En una guerra, en la violencia no se dan ni desarrollo ni democracia; no se podrá imponer la democracia por la fuerza de las armas y menos cuando estas están apoyadas desde el exterior".

Miguel De la Madrid Hurtado.

La Jornada.

10 de Diciembre de 1986.

Subcategoría 3.3 Castigo moral.

Comunicación en la que un individuo causa a

otro individuo o institución disidente, un
daño moral, por el hecho mismo de disentir.

Ejemplo: "La SECOFIN se ha convertido en una
fábrica de aumento de precios".

Fidel Velázquez .

Uno mas Uno.

2 de Diciembre de 1986.

Subcategoría 3.4 Castigo material.

Comunicación en la que un individuo, causa a
otro o a una institución disidente, un daño
material por el hecho mismo de disentir

Ejemplo: "En la época anterior ésta capacidad
fué suplida aumentando las exportaciones pe-
troleras y haciendo un uso externo. Este es-
quema ya no es posible como nos lo ha mostrado
muy duramente la realidad".

Miguel De la Madrid Hurtado.

La Jornada.

16 de Octubre de 1986.

CATEGORIA 4.- Persuasión por recompensa.

Comunicación en la que un individuo persuade a otro o a una institución para que deje de disentir y opine o actúe de una manera específica, logrando lo anterior por medio de un estímulo o premio, lo cual se puede presentar en dos opciones:

- a) Prometiendo al disidente un estímulo moral o material.
- b) Otorgando al disidente un estímulo moral o material.

Subcategoría 4.1- Promesa de estímulo moral.

Comunicación en la que un individuo ofrece a otro individuo o a una institución, estímulos morales, por estar de acuerdo en aspectos específicos.

Ejemplo: "En estas condiciones la cultura nacional vuelve a ser lo que somos y seremos. Existe en nosotros la certeza de que sólo la cultura nacional entendida como nuestra historia puede construir una comunicad auténtica".

Miguel González Avelar.

Excelsior. Tijuana, B.C.

7 de Julio de 1987.

Subcategoría 4.2 Promesa de estímulo material.

Comunicación en la que un individuo ofrece estímulos materiales a otro individuo o a una institución, por estar de acuerdo en aspectos específicos.

Ejemplo: "Es necesario una mayor inversión pública y privada, a fin de que México cuente a un mediano plazo con una flota pesquera importante y con una infraestructura adecuada, porque en nuestro mar está la solución al problema alimentario".

Armando Herrera Morales.

Senador por Campeche.

Novedades.

13 de Enero de 1987.

Subcategoría 4.3 Estímulo moral.

Comunicación en la que un individuo otorga a otro individuo o a una institución acorde con su manera de pensar o de actuar, un estímulo moral.

Ejemplo: "México en el marco de su política

petrolera ha sido serio, cuidadoso y prudente y ha manejado y tratado siempre de encontrar un diálogo razonable, que permita una racionalidad en el mercado de hidrocarburos".

Alfredo Del Mazo.

SEMIP.

Novedades.

14 de Enero de 1987.

Subcategoría 4.4 Estímulo material.

Comunicación en la que un individuo otorga a otro o a una institución acorde con su manera de pensar o de actuar, un estímulo material.

Ejemplo: "Ha sido gracias al sacrificio del pueblo mexicano y al apoyo firme que hemos recibido ante las decisiones que se han tomado, como se ha podido evitar el colapso que amenazaba a nuestra economía."

Miguel De la Madrid Hurgado.

Uno mas Uno. Tokio.

2 de Noviembre de 1986.

CATEGORIA 5. Persuasión por continuidad en la tarea.

Toda comunicación a través de la cual, un individuo, solicita a otro a una institución, su acuerdo, cooperación o cohesión, a un principio, un valor, una opinión, una acción, una actividad, a un procedimiento o a un método, donde como razón se da necesidad de facilitar el que el grupo alcance un objetivo, una meta o el cumplimiento de una tarea. El desacuerdo, implica un obstáculo para el logro de tal fin.

Subcategoría 5.1 Locomoción de Grupo.

Comunicación en la que un individuo, o una institución, con motivo del cumplimiento de un objetivo, pide al sujeto que acate la opinión del grupo, y con ello permite la realización y cumplimiento de una tarea.

Ejemplo: "Cada quién dentro de sus circunstancias y su particular responsabilidad, aporte lo mejor que pueda a la solución de nuestros problemas".

Alfredo Del Mazo.

SEMIP.

Uno mas Uno.

15 de Noviembre de 1986.

CATEGORIA 6. Persuasión por resignación.

Es toda comunicación en la que un individuo o institución, se conforma ante una opinión o actitud por obediencia y sin cuestionamiento, debido a que se hace patente en la comunicación, el que dichos individuos o grupos están autodevaluados.

Subcategoría 6.1 Petición de resignación.

Toda comunicación en la que un individuo persuade a otro o a una institución para que se resigne con obediencia a las disposiciones sin cuestionarlas, considerando el que pide, que el individuo, grupo o institución a quien se dirige la petición, está autodevalorado.

Ejemplo: "Las maquiladoras del país, serán un factor determinante para lograr un avance sustancial en el proceso de reconversión industrial y de apertura a que entró nuestra economía. Sin embargo esta actividad hace a México dependiente en capital y creación de fuentes de empleo". "La devaluación del peso ha facilitado la instalación de plantas de ensamble.

Mauricio de María y Campos.

Subsecretario de Fomento Industrial.

SECOFI.

El Nacional.

24 de Octubre de 1986.

Subcategoría 6.2 Aceptar resignarse.

Comunicación en la que un individuo o institución; acepta resignarse a las disposiciones provenientes de una autoridad superior, sin cuestionarlas o por considerarse autodevaluado.

Ejemplo: "Requerimos simultaneamente de la reestructuración de la deuda vigente y recursos frescos, pero estamos convencidos de que las condiciones actuales han generado cuantiosas ganancias en favor de la banca internacional".

Miguel De la Madrid Hurtado.

El Heraldó.

25 de Septiembre de 1986.

Ejemplo: "Tenemos que aprender a pagar lo que a los campesinos les cuesta producir los

alimentos".

Eduardo Pesqueira Olea.

SARH.

Excélsior.

28 de Enero de 1987.

CATEGORIA 7. Persuasión por solicitante triunfador.

Son todas las comunicaciones con las que se trata de persuadir a un sujeto o a una institución para que esté de acuerdo con una opinión o con una actitud, en las que simultaneamente se les hace ver que el solicitante, representa con su imagen al triunfador. Así, el solicitante representa una imagen de lo que desea ser el sujeto al que se está persuadiendo. (Poder - referente).

Se entenderá por triunfador, a cualquier persona que de manera directa o indirecta, se muestre poseedor de prestigio dinero, relaciones o poder.

Subcategoría 7.1 Solicitud de persona poderosa.

Solicitudes de conformidad hechas a sujetos o a instituciones que se presentan acompañadas con señalamientos claros de la importancia que tiene el cargo del solicitante, o bien, que

simultáneamente con la solicitud, se haga referencia en repetidas ocasiones al puesto que ocupa el solicitante.

Ejemplo: "Ejerceré mis funciones con honestidad desinterés y con autenticidad, sin soberbia o vanidad, porque se gobierna para servir al pueblo y no para servirse de él. Vamos a construir y a levantar la esperanza de una nueva etapa para Veracruz".

Fernando Gutiérrez Barrios.

Uno mas Uno.

2 de Diciembre de 1986.

Subcategoría 7.2 Solicitud de persona relacionada.

Solicitudes de conformidad hechas a sujetos o instituciones que se presentan acompañadas con señalamientos claros que indican que el solicitante conoce y convive con personas que tienen un estatus alto.

Ejemplo: "El Lic. De la Vega, es un hombre de partido que milita en el PRI desde hace muchos años. Sabe ser amigo, pero tiene el talento también de ponderar fuerzas y de tomar oportunamente decisiones. De ahí que yo tam-

bién me siento firme y esperanzado de que De la Vega, sabrá conducir el PRI "con sabiduría política".

Miguel De la Madrid Hurtado.

El Heraldó.

9 de Octubre de 1986.

Subcategoría 7.3 Solicitud de persona adinerada.

Solicitudes de conformidad hechas a sujetos o instituciones que se presentan acompañadas con señalamientos claros que indican que el solicitante posee riquezas.

Ejemplo: "Con los nuevos acuerdos, las Autoridades del Fondo, reconocen el sistema de economía mixta y aceptan la actividad del Estado como motor de nuestra actividad económica".

Respuesta del FMI a la carta de intención de México.

Uno mas Uno.

13 de Noviembre de 1986.

Subcategoría 7.4 Solicitud de persona prestigiada.

Solicitudes de conformidad hechas a sujetos o instituciones que se presentan acompañadas con señalamientos claros que indican que el solicitante es una persona a la que la sociedad reconoce por destacar con su desempeño en alguna área.

Ejemplo: "Como integrante de la Confederación Nacional de Escuelas Particulares, apoyo también, casi en su totalidad el artículo 3o. constitucional y sobre todo en lo que se refiere a defender nuestra identidad como nación sin fanatismos, pero rechazo la parte que habla de que la autorización de la enseñanza a particulares debe ser revocada o negada".

David Balboa

La Jornada.

13 de Noviembre de 1986.

CATEGORIA 8. Persuasión por experto.

Es toda comunicación en la que se trata de persuadir a un sujeto o a una institución para que esté de acuerdo con una opinión o una actitud, fundamentando su solicitud en el hecho

de que el solicitante tiene el reconocimiento de saber y que tiene la capacidad para definir que es lo correcto con respecto a un área determinada. Una variante se dá, cuando la persona que tiene que definir que es lo correcto, utiliza los conocimientos de otra persona para hacerlo.

Subcategoría 8.1 Solicitud directa del experto.

Solicitudes que se hacen a una persona o a una institución, para que opine o actúe de una manera determinada, apoyando dicha petición en el reconocimiento de que él, es el que sabe que hacer, cómo, cuándo, dónde, porqué y para quién.

Ejemplo: "Solamente en la medida en que se abata el saldo negativo del sector público, y se combata la inflación, se liberarán recursos para financiar la inversión productiva".

Gustavo Petrichioli.

Uno mas Uno.

21 de Noviembre de 1986.

Subcategoría 8.2 Solicitud hecha con base en un tercer informante.

Solicitudes hechas a una persona o a una institución, para que opine o actúe de una ma-

nera determinada, apoyando la petición en la declaración del participante, de, que lo que solicita, esté avalado por los conocimientos de un tercero al que se le reconoce como una persona que sabe que hacer cómo, cuándo, dónde, porqué y para qué.

Ejemplo: "Las funciones administrativas que están implícitas en las responsabilidades de la Contraloría requieren, como aquí ha dicho el Secretario Rojas, esfuerzos permanentes y en algunos casos redoblados".

Miguel De la Madrid Hurtado.

El Heraldó.

3 de Febrero de 1987.

Ejemplo: "Le damos las gracias al Secretario de Comercio, por haber dicho la verdad al afirmar que es imposible evitar el alza de precios de los artículos básicos.

Esto nos da la oportunidad de establecer una política salarial que nos permita en parte alcanzar esos precios aunque nunca se controlen. Tenemos que seguir muy de cerca a los precios, tendremos que pedir mas salarios en

forma constante".

Fidel Velázquez.

Excélsior.

13 de Febrero de 1987.

CATEGORIA 9. Persuasión por autoevaluación.

Toda comunicación en la que se solicita a un individuo o institución, el que opine o actúe, de una manera similar a la explicada por un grupo; estas opiniones o formas de actuar, son consideradas por el grupo, como correctas y acordes con la realidad social que el grupo acepta. Dicha realidad social, se compone de los valores, actitudes y opiniones, que el grupo comparte, y le permite actuar con armonía y homogeneidad.

Subcategoría 9.1 Autoevaluación negativa.

Son solicitudes hechas a un sujeto o a una institución disidente, para que se conforme con opiniones o formas de actuar específicas, fundamentando tales solicitudes en la similitud que debe haber en cada uno de los miembros del grupo con la realidad social que el grupo reconoce.

Se consideran a las disimilitudes como posiciones negativas contrarias a las normas del grupo.

Ejemplo: "Los ferrocarriles se nos habían quedado rezagados en relación a otros medios de transporte. En base a un análisis conjunto con los trabajadores del sector, reconocimos los problemas del sistema, la obsolescencia de su infraestructura, la necesidad de corregir trazos, curvas y pendientes, de reponer vías, de ocuparnos de rehabilitar el equipo y de mejorar los sistemas de labor".

Miguel Dè la Madrid Hurtado.

El Nacional.

13 de Febrero de 1987.

Subcategoría 9.2 Autoevaluación positiva.

Solicitud hecha a un sujeto o a una institución, para que esté conforme con opiniones o acciones específicas, fundamentadas en la similitud que éstas deben tener con el grupo solicitante. Dicha solicitud se

considera positiva por estar de acuerdo con la realidad social que el grupo aprueba. Ejemplo: "Los problemas del país por las razones de la crisis económica que enfrentamos, tienden a agudizarse. Por ello nosotros tenemos que afianzar más nuestra doctrina y enriquecer más nuestro programa de acción siempre en una alianza indestructible con las mayorías más necesitadas.

Jorge De la Vega Domínguez.

El Heraldó.

16 de Octubre de 1986.

CATEGORIA 10. Persuasión con base en la información social.

Toda comunicación en la cual, se solicita a un sujeto o a una institución, su acuerdo con una opinión o con una acción específica, fundamentando dicha petición en datos.

Subcategoría 10.1 Solicitudes fundamentales en información.

Solicitudes de conformidad hechas a sujetos o instituciones, que se presentan acompañadas de los datos que justifican tal peti-

ción.

Ejemplo: "Todos los esfuerzos de la Administración Federal, han de encaminarse a terminar con la espiral inflacionaria, ya que una economía estable puede generar mayores salarios y mas poder de compra, como se dió en los años 60 y 70, cuando los sueldos representaban el doble de su valor actual. En diciembre pasado, el BID otorgó a México un crédito por 100 millones de dólares para el impulso de la industria turística; hay también apoyos relevantes para la mediana y pequeña industria que son manejadas por NAFINZA".

Antonio Ortiz Mena.

Presidente del BID.

Uno mas Uno.

2 de Febrero de 1988.

EL PERIODO DE ANALISIS.

El análisis del contenido de las "declaraciones", cubrió un periodo que va del primero de septiembre de 1986 al primero de septiembre de 1988.

LOS SUJETOS DE ESTUDIO.

Se consideraron como sujetos de estudio a todos los funcionarios de primero y segundo nivel, (Secretarios, Subsecretarios y equivalentes) en el Gobierno Federal y Estatal, a los dirigentes sindicales y a los dirigentes de grupos empresariales tales como los dirigentes de la CONCAMIN, COPARMEX, etc. Asimismo, se tomaron en consideración a los dirigentes destacados del culto religioso. Todos estos dirigentes, fueron tomados en cuenta a través de sus declaraciones en los periódicos.

EL CONTEXTO DE LA INVESTIGACION.

Se considera que desde un punto de vista general, el estudio está inserto en el marco de la situación económica y cultural de México y en particular dentro de la situación política del país, en sus ámbitos estatal y nacional.

MEXICO EN LA DECADA DE LOS OCHENTA

En 1980 se llevó a cabo en México un censo de población que arrojó como resultado una población aproximada de 67.5 millones de habitantes.

Sus dirigentes vislumbraban entonces al país como una nación petrolera en auge económico.

Se contemplaba la posibilidad de fortalecer a la Industria y a la Infraestructura de servicios para la población con procesos nucleares ya probados en Francia, Alemania Federal, Suiza y Canadá. Sin embargo, la economía nacional se contrajo ese año, pues la producción del crudo descendió en un 5% y la banca privada después de haberse expandido en los años anteriores, comenzó a tener una contracción - aproximada del 3% causada por el inicio de la salida de capitales del país.

Durante 1981 México continuó con su política de expansión petrolera construyendo pozos exploratorios y descubriendo nuevos yacimientos. El precio del petróleo aumentó, generando un incremento en el costo de la gasolina y de la vida a nivel nacional. También el aumento repercutió en cancelaciones de pedidos, pues algunos países promovieron un uso racional de los energéticos. Tal fué el

caso de Francia que canceló a México un pedido petrolero, hecho que favoreció la firma de nuevos acuerdos entre México y E.U., para la compra del gas y del algunos derivados del petróleo. El aumento en los costos redundó en una presión de los trabajadores para que se modificaran los salarios mínimos, lo cual se logró estableciendo diferencias por zona.

Aunque en algunos renglones de la economía, la situación no era tan drástica como era el caso de la producción agrícola que en ese año fué alta y garantizó la autosuficiencia alimentaria, en otros aspectos fué negativa. El incremento en el costo de la vida, el excesivo presupuesto para este año cercano a los tres billones de pesos, la baja recaudación fiscal y los préstamos voluminosos otorgados por la Banca Mundial a México, repercutieron en un incremento en el costo del dólar. El presupuesto de 1981 estuvo destinado fundamentalmente a la construcción de obras que permitieran ofrecer servicios de salud en el área Metropolitana y dar servicios a una mayor número de trabajadores. Se iniciaron obras de modernización urbana para el transporte, construyendo y ampliando líderes del Metro, otorgando préstamos y concesiones a particulares para el fortalecimiento del servicio de autobuses urbanos. Uno de los renglones principales al que se destinó el gasto público fué el de Educación, buscando una cobertura total para el nivel primario, un aba-

timiento de la tasa de analfabetismo y un sistema que proporcionará educación para todos. Correspondió al ámbito cultural el hecho relevante de haber encontrado en este año las ruinas del Templo Mayor.

En este año surgen los candidatos de diversos partidos políticos para ocupar la presidencia de la República, destacando Miguel De la Madrid como candidato del Partido Revolucionario Institucional, el cual propone en su campaña la renovación moral de la sociedad. El Ing. Pablo Emilio Madero surge como candidato del Partido Acción Nacional y la Izquierda Mexicana con excepción del Partido Mexicano de los Trabajadores se unifica en el PSUM. A nivel Internacional México se presenta como una país que promueve la paz Mundial y organiza la reunión Norte-Sur, donde quedan asentadas las bases de un nuevo orden Internacional.

La política comercial internacional de México se afirma con E.U., y se firman acuerdos con Venezuela, Centro América y el Caribe, para el abastecimiento de energéticos.

Durante el año de 1982 se presentan hechos sumamente trascendentes que habrán de influir en la vida nacional, y en el carácter y estilo de los líderes nacionales.

Entre tales hechos podemos mencionar, la acelerada devaluación del peso mexicano frente al dolar, el control de venta en estas divisas y la nacionalización de la Banca. Al tomar posesión del poder el Licenciado Miguel De la Madrid Hurtado, declara al país en estado de crisis económico, lo que se manifiesta en una contracción de las manufacturas, del comercio, de la construcción, del transporte, y de las comunicaciones; en cambio la agricultura considerada como aspecto prioritario, empieza a tener ligeros incrementos. Para 1983 la crisis económica se manifiesta en toda su fuerza y se le trata de abatir con acciones que se fundamentan en la venta de hidrocarburos, pero estos caen en el mercado Internacional repercutiendo en una mayor catástrofe y por tanto en un alza de precios de los productos básicos (vestido, calzado, educación, renta, etc.) Las tarifas eléctricas aumentan y se reducen los créditos y apoyo al campesino, se dan marchas de campesinos a la ciudad de México y estallan huelgas.

Manuel J. Cluthier como presidente del Consejo Coordinador Empresarial, apoya la política económica seguida en ese momento por Miguel De la Madrid Hurtado como única opción viable. La producción se detiene, la inversión cae aproximadamente en un 16% y el desempleo se duplica.

Los dirigentes en busca de una solución promueven un mayor intercambio con Inglaterra, Brasil y España. Los recursos internos son escasos. La Banca Nacional de indemniza y la Banca nacionalizada ofrece los más altos rendimientos.

La deuda externa se reestructura y se obtienen nuevos créditos otorgados por una parte en créditos puente y por otra en partidas que se entregan posteriormente. El P se desliza diariamente y el gobierno enfoca su acción social a la reorganización de la Salud, de la Educación y a reformar la administración de la justicia.

En 1983, debido a los descubrimientos del Templo Mayor, crece el interés del gobierno por fortalecer los museos.

En ese mismo año es cuando se propone a México como sede del campeonato Mundial de Foot-Ball para 1986.

La política promulgada por Miguel De la Madrid Hurtado durante su campaña, es retomada por el periodista Manuel Buendía, quien intentó a través de los periódicos abatir la corrupción. Este periodista es asesinado en 1984. En el mismo año el presidente Miguel De la Madrid Hurtado realizó viajes por Colombia, Argentina y Venezuela para suscribir acuerdos de integración Económica y Financiera

en Latinoamérica. Así mismo se llevó a cabo en este año la cumbre económica en Quito Ecuador en que cancilleres, ministros y jefes de estado, firmaron una declaración que definía una actitud común a seguir ante las naciones industrializadas.

A principios de 1985 los dirigentes del gobierno Mexicano anuncian el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), acción que es rechazada por CANACINTRA. La situación económica de México en cuanto a producción es mejor que en el año anterior, recuperando el área de manufacturas el nivel que tenía en 1982.

Desde el punto de vista político es importante en este año, el que, después de efectuarse las elecciones legislativas para gobiernos de siete estados y de haber ganado el PRI, se llevan a cabo marchas de protesta del PAN, afirmando que se dió un fraude electoral.

La seguridad pública disminuye en este año, por lo cual, se dan acuerdos para suprimir todas las policías privadas del país y algunas oficiales. A partir de estos acuerdos, sólo pueden incorporarse a cuerpos policiacos, los alumnos egresados de colegios de policías, y se limitan los permisos para portar armas de fuego. Dentro de este grupo de acciones a Secretaría de Gobernación reestructura la Dirección General de Seguridad, sustituyendo a todo el

personal implicado en actos delictivos.

En Septiembre de 1985 se da en México uno de los sismos más grandes de su historia. Pasado el desastre se inicia el programa de reconstrucción nacional.

Durante 1986 continúa lentamente la recuperación del producto interno bruto y la de las ramas principales de la industria, proceso que como ya dijimos comenzó desde 1984. Se recupera así el Producto Nacional Bruto Total, la minería, la electricidad, el transporte y almacenamiento de productos, los sistemas de comunicaciones, la agricultura, la silvicultura y la pesca. Un hecho importante acaecido en 1986 y que tiene un impacto sobre la psicología popular es el campeonato Mundial de Foot-Ball.

Para 1987 México consolida su política externa aprobando -- - el Senado reformas a la Carta Magna en política exterior, y se lleva a cabo la reunión del grupo de los seis en México.

El país contaba en ese momento con 81.2 millones de habitantes con una tasa de natalidad del 3% y de 0.6% de mortalidad. En el país existían diversas entidades con migración, siendo ésta más alta en el D.F., Michoacán, Guanajuato, Edo. de México, Jalisco, Puebla

Veracruz, Oaxaca, Zacatecas, San Luis Potosí e Hidalgo, teniendo estas entidades el 69% de emigrantes. La entidad que más migración tuvo fué el Edo. de México que tuvo un saldo positivo de 2.3 millones de personas.

El encarecimiento de la vida obligó a elaborar acuerdos entre gobierno, comerciantes y productores, firmandose el Pacto de Solidaridad y se integró la canasta básica de bienes y servicios que representaba el 50% del gasto familiar.

El índice de salario mínimo real entre 1979 y 1987 cayó aproximadamente en un 25%. Es decir, que a precios constantes en 1987 solamente se podía adquirir el 75% de lo que se podría adquirir con un salario mínimo de 1979, para este año la población económica activa creció a 29.3 millones de personas.

Los ingresos para 1987 fueron de 13.79 billones de pesos y el gasto fué de 19.65 billones de pesos, lo que dió un saldo económico en déficit de 5.85 billones de pesos.

En este año, el gobierno inicia el Programa de Simplificación Administrativa en más de 50 organismos y empresas paraestatales.

Para el año 1987 las Casas de Bolsa, se habían convertido en emporios privados con patrocinio oficial.

De 1982 a 1987 la captación de la Bolsa creció 86 veces.

El capital contable era 380,000 millones.

A finales de 1987 en acciones se tenían 97.8 billones de pesos.

El 5 de octubre de 1987 se suspendió el mercado de acciones y se da el desplome de la Bolsa.

En 1987 Sergio García Ramírez siendo Procurador General de la República firma como abogado de la Nación Mexicana un tratado, -so pena de que el país no reciba más dinero- en el que México se compromete a no suspender sus pagos, a no declarar la moratoria, a no cuestionar la validez del contrato, a no invalidar la responsabilidad de México para ampliar las obligaciones del mismo contrato, a no salirse del Fondo Monetario Internacional ni de la Banca Mundial, y a aceptar someterse a las leyes locales y a las cortes de New York y de Londres sin exigir arbitrajes de una corte Internacional como sería la de París.

Durante éste año crece el poder de Hernández Juárez al frente del Sindicato de Telmex, de Joaquín Hernández Galicia (La Quina) al frente del Sindicato Petrolero y de Fidel Velázquez quien controla a los discidentes Cetemistas de Saltillo.

El 29 de marzo de 1987 se unifica en el PMS los partidos: Socialista Unificado de México, Mexicano de los trabajadores y Patriótico Revolucionario, La Unidad Izquierda Comunista y el Movimiento Revolucionario del Pueblo.

En el Partido Revolucionario Institucional, el Lic. Cuauhtemoc Cárdenas gesta un movimiento de discidencia llamado "Corriente Democrática".

Cuauhtemoc Cárdenas y Muñoz Ledo atacan a la dirigencia Priista y Fidel Velázquez el 11 de marzo pide su expulsión.

Manuel Bartlet inicia los preparativos para las comisiones de 1988 y en subsidios para los partidos políticos se dan:

\$ 22,000 millones al PRI
4,000 millones al PAN
1,000 millones al PSUM
952 millones al POM

más otros subsidios de manera tal que la Comisión Federal Electoral otorgó \$32,400 millones de pesos para apoyar la campaña electoral.

En el mes de julio se dan a conocer los precandidatos por parte del PRI y el 4 de octubre de 1987 se da a conocer públicamente al Lic. Carlos Salinas de Gortari como candidato del PRI para ocupar el cargo de Presidente de la República.

EL MUESTRO DE LOS DOCUMENTOS FUENTE PARA LA OBTENCION DE LA
INFORMACION.

Las declaraciones estudiadas se tomaron de los siguientes diarios y revistas: Novedades, Uno mas Uno, La Jornada, El Nacional, El Día, El Heraldó, Excelsior, Proceso y Tiempo. La selección se hizo, buscando que hubiera diarios y revistas que abarcan las tendencias de derecha, de izquierda, cooperativistas y gubernamentales. Diariamente se leyó uno o dos periódicos, y una revista por semana, elegidos al azar, de acuerdo con el formato adjunto que se llenó semanalmente, procurando que a través de las diversas semanas, se leyeran los diferentes diarios.

Las noticias y declaraciones fueron seleccionadas y recolectadas, llenándose diariamente un concentrado que indicaba de que periódico, sección o página se habían tomado. El problema de muestrear los universos de declaraciones, vgr. sobre política, economía, cultura y aspecto social y de muestrear de acuerdo con posibles pesos específicos, (declaraciones de dirigentes políticos, sindicales, religiosos, empresarios, etc.), no resulta posible en este tipo de estudios de la realidad, pero se procuró tomar en cuenta a todos los dirigentes en relación a su frecuencia de declaración en los medios investigados. Este muestreo accidental, no interfiere afortunadamente con el hecho de que hay buena repre-

AÑO _____

DIARIO	D I A						
	L	M	M	J	V	S	D
NOVEDADES							
UNO + UNO							
JORNADA							
NACIONAL							
DIA							
HERALDO							
EXCELSIOR							

NOTA: siempre incluye la primera plana.

REVISTAS

PROCESO

TIEMPO

FORMATOS PARA EL MUESTREO DE DOCUMENTOS FUENTE

sentación de declaraciones para cada ámbito y para cada tipo de dirigente. Es bueno recalcar que las declaraciones se recopilaron por dos años en una muestra importante de medios informativos.

Enseguida se presentan varios ejemplos de recopilación, de concentrados de diarios y enseguida de tarjetas para el diagnóstico de las declaraciones. Los concentrados de los diarios pasaron de quinientos, (no se trabajó en domingo), y las tarjetas fueron mas de 2000.

EL NACIONAL

Poder Político

- * Sostuvo Petricioli Ante Diputados la Real Política de Deuda
- * Los Créditos se Ajustaron al Plan Nacional de Desarrollo 83-88
- * Crecimiento, Consecuencia Inmediata de Nuestros Acuerdos
- * Rechazó el Senado que no Cumplamos con Lucha Antidrogas

Por Carlos CUEVAS PARALIZABAL

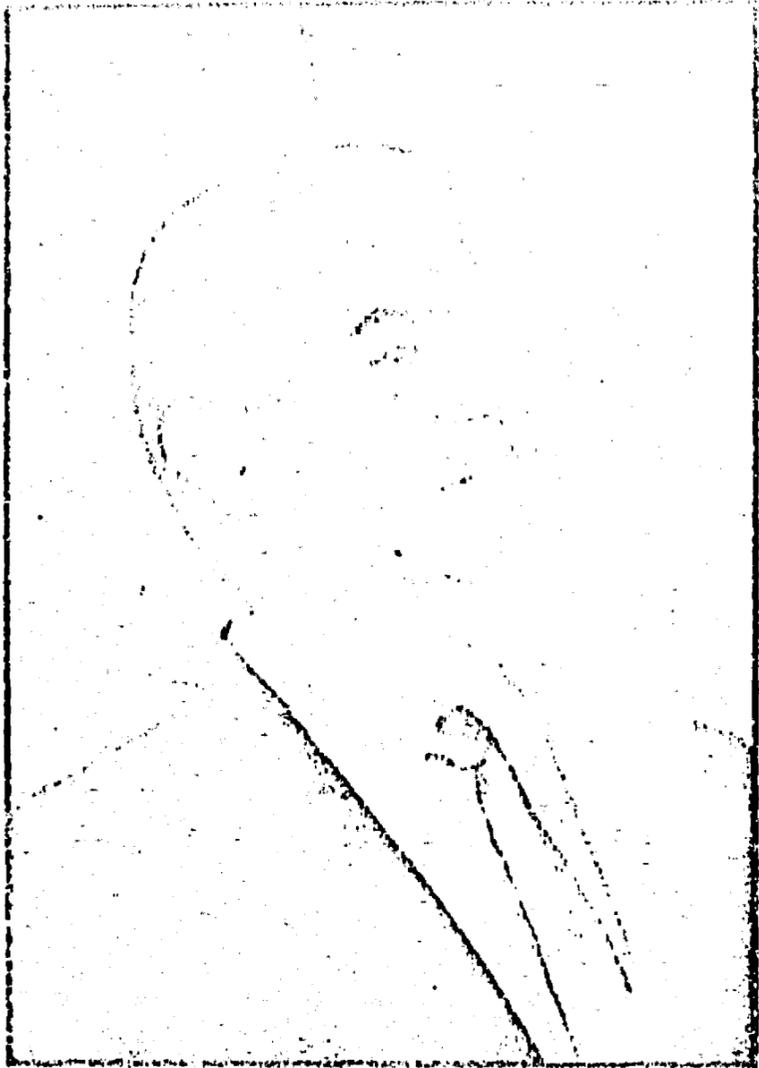
Ante una comisión pluripartidista de diputados, en la que actúan representantes de las diversas corrientes políticas e ideológicas del país, el secretario de Hacienda y Crédito Público Gustavo Petricioli, sostuvo el realismo y la viabilidad de la política de deuda externa y del Programa de Aliento y Crecimiento 1987-1988. En sus respuestas a preguntas de 17 legisladores — seis del PRI y 11 de la oposición — descartó sueños, como el de desaparecer la deuda externa; rebatió mitos y falacias, como el de que el Fondo Monetario Internacional impone lineamientos de política económica a México; describió el carácter negativo de una moratoria unilateral; crecería la deuda por acumulación de intereses y cargos moratorios y se habría condenado al país a la hiperinflación y a una profunda recesión económica, y dejó sentado que "El financiamiento externo sigue y seguirá siendo fuente complementaria de apoyo a los planes y programas económicos del país".

Las aseveraciones de Petricioli, hechas durante el examen de la renegociación de las tres cuartas partes de la deuda externa y la contratación de nuevos apoyos financieros por 12 mil millones de dólares, se ajustaron esencialmente al Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, a los términos y condiciones de la negociación en curso dispuestos por el presidente Miguel de la Madrid el 21 de febrero anterior, y a las bases y objetivos del Programa de Aliento y Creci-

teos y Díaz Ordaz en la posrevolución. Nunca la nación ha titubeado y menos retrocedido. Expone derechos y esgrime principios, así como reclama el diálogo y el acuerdo con la potencia del norte. Por ello el Plan Nacional de Desarrollo sostiene que la relación con Estados Unidos "obliga al ejercicio de una voluntad política que aleje las divergencias y propicie el entendimiento". La actitud del régimen ha sido coherente con esa tesis que se inserta dentro de la gama de principios básicos inalterables de nuestra política exterior.

Ahora, con motivo del impuesto de 11.7 centavos de dólar por barril para el petróleo de importación y sus derivados que acordó el gobierno estadounidense, México ha reaccionado con apego al orden jurídico internacional y presentado su inconformidad "por la imposición de una medida proteccionista que es contraria a las normas internacionales de comercio y que afecta de manera grave los intereses económicos de México, al vulnerar la competitividad del principal producto de exportación mexicano al mercado estadounidense". Además, la aprobación de la ley "erosiona el compromiso adquirido por el gobierno de Estados Unidos en el sentido de defender un régimen de comercio abierto, basado en los principios de la nación más favorecida y de no discriminación".

En el documento entregado por la embajada de México en Was-



LOS RECIENTES acuerdos financieros contraídos por nuestro país se ajustaron a las medidas dictadas por el presidente Miguel de la Madrid en el Programa Nacional de Desarrollo 1983-1988.

miento anunciado el 23 de junio pasado. Los puntos fundamentales de esa estrategia y de sus lineamientos son: crecimiento económico moderado con estabilidad financiera; replanteamiento a fondo en relación al servicio de la deuda, de acuerdo con la capacidad de pago del país; acuerdos con los acreedores que no sólo atiendan el problema de liquidez de corto plazo, sino que sean congruentes con los requerimientos netos de recursos durante los próximos años para propiciar la operación de nuestro sistema económico y la indispensable recuperación de nuestra capacidad de crecimiento y de generación de empleos, y una concertación firme y decidida. Los principios que sustentan la nueva estrategia de la deuda fueron acatados en las tres etapas de la negociación: con organismos financieros internacionales; en la obtención de un crédito contingente por mil 100 millones de dólares y de un apoyo de corto plazo por 500 millones de dólares; y en los acuerdos con la banca privada internacional, en la cual se eliminó la tasa preferencial de Estados Unidos (prime rate) además de que se convino una reducción de diferencial (spread) que los bancos aplican al efectuar sus operaciones crediticias (todo ello

Washington el Departamento de Estado norteamericano se puntualiza que el citado préstamo fue aprobado "a pesar de las seguridades manifestadas por diversos funcionarios de la administración en el sentido de que el Ejecutivo velaría la propuesta en defensa de los principios de libre comercio y reducción de medidas regulatorias que ha postulado reiteradamente la administración del presidente Reagan".

Igualmente puntualiza que la citada medida viola los compromisos adquiridos por Estados Unidos como signatario del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), particularmente los establecidos en su Artículo III, además de ser contraria a las obligaciones contraídas al haber aprobado la Declaración Ministerial que da inicio a la "Ronda Uruguay" de Negociaciones Comerciales en Punta del Este, en la que, entre otros puntos, los signatarios se comprometieron a no introducir nuevas restricciones al comercio internacional.

En forma paralela a la medida de gravar el impuesto al petróleo de importación y sus derivados aprobada por el presidente Reagan, el Congreso de Estados Unidos emitió una resolución que recomienda la aplicación de sanciones contra México --incorporandola a la iniciativa de Ley sobre Control del Narcotráfico en aquella nación-- por "la respuesta inadecuada" de nuestro país en el combate al narcotráfico. Las medidas que podrían adoptarse son: imposición de una advertencia al turismo obligatoria para todo México; restricciones en la ayuda externa; negar trato favorable en tarifas para productos mexicanos, y negar votos favorables de Estados Unidos en los bancos multilaterales de desarrollo.

El Senado de México rechazó categóricamente "la afirmación de que nuestro país no ha cumplido con su parte en la lucha contra el narcotráfico" y la de que "sea inadecuada la respuesta de nuestro gobierno a los hechos que alega la resolución; investigación completa de los homicidios del agente estadounidense de la DEA, Enrique Camarena Salazar, y de su piloto, Alfredo Zavala Avelar; llevar juicio y perseguir de manera efectiva a los responsables de los citados homicidios y a los responsables de la detención y torturas del agente estadounidense de la DEA, Victor Cortés Jr., y prevenir el narcotráfico y la violencia relacionada con la droga en la frontera México-Estados Unidos.

La Cámara de Senadores mexicana ha considerado que "las imputaciones que asume la resolución son ajenas a la realidad, infundadas y, consecuentemente, distantes a los preceptos de respeto, cooperación y justicia que norman nuestras relaciones". Y, asimismo, afirma que "El diálogo y la cooperación no se instauran para renunciar a nuestra soberanía y capacidad de autodeterminación, sino para hacerlas más efectivas".

En resumen, el Senado de la República, órgano colegiado del Congreso de la Unión con facultades en materia internacional, "protesta por la amenaza enunciada, pues implica una pretensión injustificada por aplicar sanciones en situaciones distintas y no relacionadas y rechaza firmemente tal arma de presión. Esta actitud dañaría la

significará para el país un ahorro cercano a los 300 millones de dólares anuales.

La explicación dada por Petricioli a los miembros de la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados, y más tarde ante la prensa nacional y extranjera, fue puntual y exhaustiva: ninguna duda quedó sin aclarar y ninguna objeción o crítica dejó de ser cabalmente valorada y desvirtuada con arreglo a los fundamentos de la política de deuda externa del régimen. Así, el secretario de Hacienda y Crédito Público estableció un crecimiento moderado, pero sano, será la consecuencia inmediata del acuerdo entre México y sus acreedores internacionales; los nuevos apoyos financieros y el aplazamiento a 20 años de tres partes de la deuda externa dan un respiro a nuestra economía; no se ha tratado de salvar la situación de momento, sino de colocar las bases para embarcar al siglo XXI en condiciones de progreso, ocupación y modernización; y se ha tratado, en suma, de una negociación realista, con un proyecto factible, y en la que se han antepuesto los valores primordiales de la Nación.

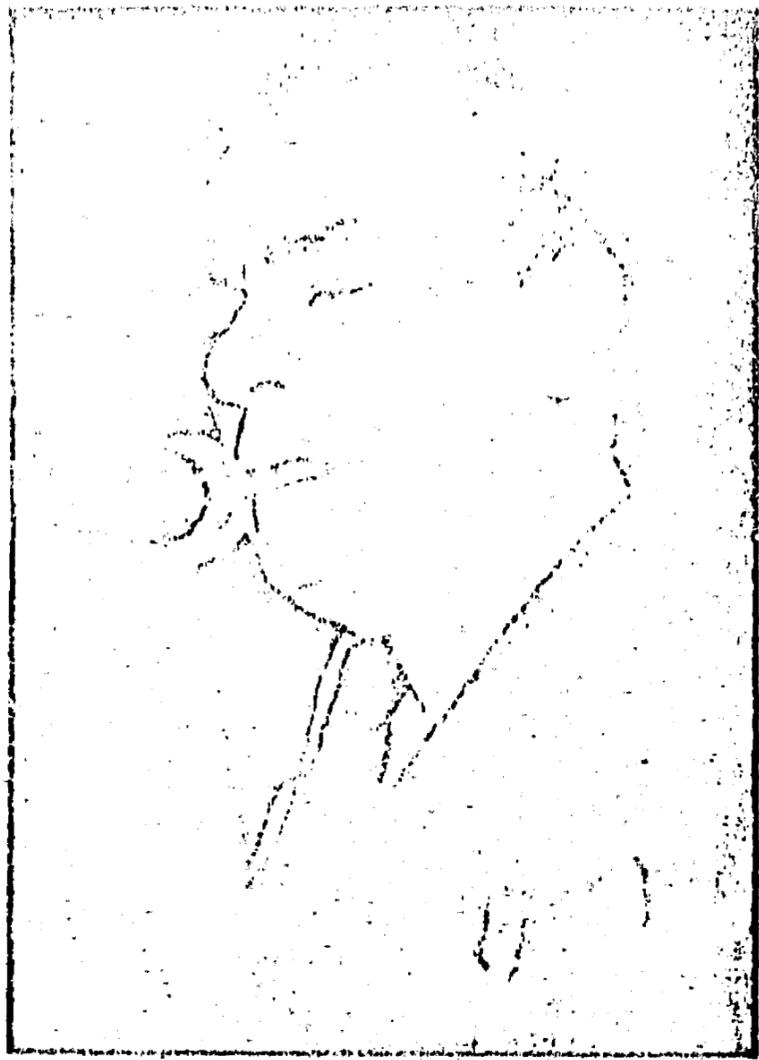
Asimismo, la contratación de nuevos créditos —cuatro mil de los 12 mil podrán usarse en diciembre próximo— se encuentra dentro de lo autorizado por el Congreso de la Unión. Lo restante —ocho mil millones de dólares— será sometido a la aprobación de la Cámara de Diputados para el ejercicio correspondiente a 1967. De ahí que el Ejecutivo norme su política de deuda conforme lo que disponga el Poder Legislativo acerca de las iniciativas de ley que al respecto se le turnan en cumplimiento de la Constitución.

El secretario de Hacienda y Crédito Público fue también categórico en el señalamiento del ejercicio soberano de la política económica y financiera. Dijo: "Ni se hipoteca al país, ni lo sometemos al Fondo Monetario Internacional. Se busca avanzar". Y avanzar conforme al Proyecto Nacional y de acuerdo con la estrategia fijada por el Plan Nacional de Desarrollo, y el Programa de Aliento y Crecimiento derivado de ese documento fundamental para el régimen.

En una parte de sus intervenciones Petricioli hizo uso de las metáforas: "Este barco no se hunde, aunque atravesamos por temporales y fuertes oleajes, y no se hunde —subrayó— porque tenemos la capacidad y los recursos". Incluso no zozobraremos "aunque lo quisieran desde fuera y de dentro, pues todos vamos a trabajar para llegar en mejores condiciones a buen puerto".

La posición del régimen del presidente De la Madrid, retrendada por su secretario de Hacienda y Crédito Público, es explícita y firme: recuperar el crecimiento económico de México con estabilidad financiera, y continuar sujetando todos sus actos al dictado constitucional.

La historia de las relaciones entre México y Estados Unidos, iniciada en 1823, muestra la singular capacidad del mexicano para preservar su independencia y soberanía nacionales. En tiempos de adversidad interna y de asechanza externa la Nación ha respondido con serenidad y ánimo inquebrantable. De esta manera se ha probado el temple y la templanza que caracterizan el ser nacional. Así se hizo, por ejemplo, en las presidencias de Madero, Carranza, Obregón y Calles en la etapa revolucionaria, y en las de López Ma-



GUSTAVO PETRICIOLI, secretario de Hacienda, en su comparecencia en la Cámara de Diputados despejó todas las dudas.

relación cordial y respetuosa que existe entre nuestros respectivos senados, gobiernos y pueblos".

Las protestas presentadas por la Secretaría de Relaciones Exteriores ante el Departamento de Estado y por el Senado de la República ante el de Estados Unidos continúan la línea seguida por los gobiernos mexicanos en política exterior. Por tanto, se enmarca en los principios de autodeterminación, no intervención y solución pacífica de las controversias, y concretan este juicio contenido en el Plan Nacional de Desarrollo: "La compleja interrelación existente entre los dos países (México y Estados Unidos) hace que México se proponga una relación justa, digna, fundada en el respeto y basada en la amistad entre los pueblos. Supone la aceptación de la tesis de que sólo mediante el diálogo y la cooperación será posible solucionar las cuestiones que se presentan en las relaciones bilaterales entre dos vecinos con características distintas".

La actitud mexicana es firme: no alterar el rumbo y continuar una política exterior imbricada en el proyecto nacional: soberanía, independencia económica, democracia y preservación de la identidad nacional.

Uno mas Uno

Intercambio de injurias entre los diputados del PRI y PAN en la Cámara

► Señores mapaches, los dijo Hedeberto Galindo a los legisladores del tricolor ► Recibió un bombardeo de insultos ► Busta de bajezas, no es una asamblea de popenadores, expresó el panmista Juan Lucía Escalera, al hacer un llamado para conservar el orden.

"Bájate, cabrón, cállate", gritó el priista José Bernardo Ruiz Ceballos, quien junto con decenas de sus compañeros de partido condenó el insulto del panista Hedeberto Galindo, y le exigieron respeto y disculpas.

Habían transcurrido casi cuatro horas de sesión cuando subió a la tribuna Hedeberto Galindo, diputado por el PAN, y saludó a los priistas.

— Señores mapaches, perdón, señores diputados de la mayoría. Perdón, disculpa, disculpa, disculpa. Sus palabras se perdieron entre los abucheos, condenas e insultos

Mario Alberto Reyes

de los diputados del Revolucionario Institucional. El panista pidió al presidente de la Cámara, Juan Moisés Calleja, que metiera al orden a los del PRI, pero éste a su vez le reclamó al orador que correspondiera a la atención que merecen los legisladores.

Hedeberto Galindo llamó mapaches (alquimistas) a los priistas en alusión a la operación que el Revolucionario Institucional puso en práctica en las elecciones de este domingo en Sinaloa. Y al disculparse, explicó que al llegar al micrófono seguía pensando en lo que pasó en dicho estado.

Se discutía la iniciativa del PAN para modificar la ley laboral en lo que se refiere a la cláusula de exclusión sindical, que era rechazada por el dictamen emitido por la comisión de Trabajo y Previsión Social, porque ese precepto no viola los derechos políticos ni civiles de los sindicatos y, en cambio, protege a las agrupaciones gremiales de una posible traición.

Galindo habló contra la mencionada cláusula — en apoyo a la moción suspensiva que sugirió el PAN contra el dictamen de la Comisión de Trabajo —, porque ésta se usó para despedir del Tecnológico a su hijo en Ciudad Juárez. "Y es más, a la novia de un hijo mío".

gritó hasta enronquecer, concluyó el jurista de Acción Nacional que a la mayoría no le conviene cambiarla porque es el sostén del sistema político actual, es la garantía de mantener controlados a los trabajadores.

Los ataques contra la CTM, en cuyos estatutos se exige la militancia priista para todo cetemista, fueron respondidos por el dirigente de los taxistas, Federico Durán Liñán, quien habló de las bondades de la cláusula de exclusión y negó una interpelación al panista Juan de Dios Castro porque "le voy a permitir la interpelación cuando usted sea nacionalista y revolucionario. Mientras tanto, no se la admito... mientras usted no me convenza, no se la admito".

Durán Liñán rechazó el calificativo de contradictorios que lanzara a los integrantes de la diputación cetemista la fracción parlamentaria del PAN, "que primero nos insulta y luego nos pide disculpas".

Tras la aprobación del dictamen contra la iniciativa del PAN, el líder de la fracción parlamentaria de Acción Nacional, Jesús González Schmall, propuso que el salón verde de la Cámara de Diputados lleve el nombre de Francisco I. Madero y aprovechó su intervención para tocar de paso el tema de las elecciones en Sinaloa, lo que molestó nuevamente a los priistas.

—¿Y tu abuela?, preguntó un priista desde atrás del salón de sesiones.

"La tuya, mapacha", concluyó Galindo.

Tuvo que subir —para hechos— el parmista Juan Manuel Lucía Escalera para llamar a la cordura a las fracciones parlamentarias. "No nos insultemos unos a otros, no es una asamblea de pepenadores ni de otra cosa por el estilo, que ahí hay respeto", sugirió. Y rogó a todos los legisladores que se condujeran como gente civilizada, como compañeros diputados.

Ya había llamado la atención al panista el presidente de la Cámara por el mes de octubre, Juan Moisés Calleja.

Continuó la discusión. El PSUM, por medio de Arturo Whaley, el ex líder del SUTIN, pidió que la Comisión de Trabajo analizara iniciativas de la oposición contra la cláusula de exclusión, que están congeladas desde pasadas legislaturas y todas se dictaminan a la vez.

Eduardo Acosta, del PMT, dijo que su partido no está de acuerdo en que la cláusula de exclusión sindical implique la separación del empleo de una persona, porque no hay motivo para atentar contra el derecho al trabajo.

Subieron varios oradores del PAN para criticar el hecho de que en el movimiento obrero se recurra a la cláusula de exclusión para reprimir a trabajadores que simpatizan con partidos de oposición o que se resisten a afiliarse al PRI. Llegaron a la tribuna para censurar a los líderes sindicales que reprimen con esa medida a sus representados, que usan tal disposición como arma política para mantenerse en el poder.

Juan de Dios Castro defendió con todo la iniciativa de su partido, el PAN, para modificar la cláusula de exclusión. Dio una cátedra de derecho,

Los diputados por el Revolucionario Institucional reclamaron que el orador volviera al tema del cambio de nombre del salón Verde, propuesta que ya había sido rechazada por la Comisión de Prácticas Parlamentarias, por considerar que está debidamente honrada de Francisco I. Madero con su nombre en letras de oro en el salón de sesiones. Pero González Schmall retomó el caso Sinaloa.

—Que vuelva al tema, gritaban los priistas; entre ellos, Gonzalo Badillo Ortiz, ex oficial mayor de la Cámara de Diputados.

El panista acusó a Badillo Ortiz de ser experto en imprimir propaganda electoral a cargo de la Cámara. Silbidos y abucheos fueron la respuesta del tricolor.

Varios oradores del PAN buscaron la manera de allanar el camino hacia el tema Sinaloa, pero el perretista Pedro Peñaloza pidió que éste se deje para la próxima sesión, cuando ya se tengan algunos resultados y haya tiempo para debatir a fondo, porque ya faltaba 30 minutos para terminar los trabajos de ayer, a las 20:30, según acuerdo parlamentario para el mes de octubre.

El priista Santiago Oñate fue acusado desde la tribuna por el panista Juan de Dios Castro de haber ido con la fracción parlamentaria del PST a instruir a fin de que condenara la propuesta del blanquiazul para cambiarle el nombre al salón Verde.

José Piñero López del PST, llegó al micrófono para condenar las intenciones del PAN y dijo que lo que busca dicho partido con tal propuesta es honrar al otro Madero, al del PAN, quien ya hubiera sido desheredado por Francisco I. Madero, si viviera.

EL HERALDO DE MEXICO

146

El Senado de EU Plantea un Boicot a México si no se Fortalece

la Lucha Antinarcoóticos

El Senador Roberto Casillas Conminó a Prepararse Para Recibir a Cuatro Millones de Indocumentados

Por Norma Brena Güereca

El senado norteamericano le entregó al presidente Ronald Reagan un informe en el cual califican el comportamiento que la administración pública y los funcionarios nuestros han tenido en torno al combate al narcotráfico, y advierten que si México no toma una serie de medidas y no se observa por parte de éstos importantes decisiones, el gobierno americano implementará medidas como un boicot turístico y dejar de comprar productos que exportamos, afirmó el senador Roberto Casillas.

Por lo anterior, el doctor en derecho se pronunció a favor de que dicho informe sea tomado muy en cuenta. "Es una alerta para que estamos al pendiente porque ellos se han abrogado el derecho no sólo de calificar si tomamos o no medidas para combatir el narcotráfico y sino de tomar —en consecuencia—, las decisiones político-administrativas —en nuestra contra—, que consideren pertinentes".

En cuanto a la magnitud del problema que provocará el entrar en vigencia la Ley de Inmigración Simpson Rodino, dijo que

deberemos de estar preparados para recibir a los cuatro millones de indocumentados que ahora laboran en Estados Unidos. "Para visualizar la magnitud del problema, baste citar que equivalen aproximadamente a todos los moradores de las ciudades de Guadalajara y Monterrey juntas".

Al retomar el asunto del informe senatorial norteamericano, subrayó que lo que probablemente proceda hacer para atajar este tipo de medidas y sanciones tan lesivas para nuestra economía, "sea por la vía diplomática o invitarlos, aun cuando están ya en receso las Cámara Alta y Baja de ese país, a que vean lo que se hace —que es mucho—, contra este lesivo fenómeno".

Por ello, continuó, preocupa que sean ellos los que califiquen —en el documento—, lo que nosotros hacemos para combatir el narcotráfico, sin darse cuenta de su total desinformación de lo que México hace, porque si hay una labor estricta por parte de nuestro gobierno y ver que "quien auspicia eco-

nómicamente este fenómeno son probablemente ciudadanos norteamericanos, metidos en este negocio ilícito".

Más adelante, comentó que el documento menciona que "si México no toma medidas adecuadas para delimitar el tráfico y la distribución de la droga, autorizan el presidente de su país para bloquearnos turísticamente y lo grave es que a juicio de ellos nos califican y a juicio de ellos toman las medidas que consideran pertinentes y nosotros no estamos de acuerdo en que sin saber la realidad nos apliquen sanciones tan lesivas y graves para nuestra economía".

Cuestionado sobre si México, por ser un celoso de su autonomía e independencia, aceptaría por ejemplo el punto de vista del Gobierno de Guatemala, para hacer una Ley de Inmigración Mexicana, dijo que sí, porque un legislador tiene que ver lo humano y no sólo ser un frío legislador.

Tomar una medida sin ver el lado que se afecta, constituye "una arbitrariedad legal".

EL DIA

178

La Ley Simpson, parte de una nueva escalada contra México

Cuatro partidos políticos de oposición, PMT, PST, PSUM y PRT, coincidieron ayer en señalar que la posible aplicación de la Ley Simpson-Rodino traerá graves consecuencias para México, debido a que el país no cuenta con suficientes fuentes de trabajo para absorber la mano de obra de los millones de indocumentados mexicanos que podrían ser deportados a consecuencia de esa legislación.

Esta ley, así como la del gravamen a las importaciones petroleras, afirmaron, es parte de una nueva escalada de agresiones contra nuestro país.

Por su parte, el secretario de la Reforma Agraria, Rafael Rodríguez Barrera, al comentar la posible deportación de millones de in-

documentados, señaló que el agro mexicano podría absorber esa mano de obra.

Sobre el tema, el secretario general de la Confederación Nacional Campesina, Héctor Hugo Olivares Ventura, dijo que los primeros en no acatar la ley de inmigración estadounidense serán los productores agrícolas de ese país, pues no habría gente dispuesta a trabajar sus campos.

A su vez, el senador Javier Ahumada Padilla afirmó que es poco probable que el gobierno estadounidense apruebe la ley de inmigración, "pues la economía de ese país se vería afectada".

El titular de la SARH, Eduardo Pesqueira, definió a esta amenaza de deportación de mexicanos como una más de las presiones

que recibe México por su posición de negociación en los foros internacionales.

Mientras tanto, los senadores Roberto Casillas y Gonzalo Salas Rodríguez manifestaron que la ley migratoria estadounidense es un ordenamiento sin sentido humanitario.

El candidato priista a la gubernatura de Guerrero, José Francisco Ruiz Massieu, advirtió que la Simpson-Rodino es un proyecto que complicará aún más la situación económica de México, por lo que demandó encontrar fórmulas dentro de la cooperación bilateral para que no prospere dicha iniciativa. Luz Arcelia CAMARENA, Lauro LOPEZ LOPEZ, José Luis URIBE y Anibal RAMIREZ. (Más información en página 7).

6/19

LA JORNADA

150

151

■ Adhesión de empleados de la SEP

Dejó entrever Salinas que uno de sus colaboradores será González Avelar

Miguel Ángel Rivera □ El precandidato presidencial del PRI, Carlos Salinas de Gortari, anticipó de hecho que el secretario de Educación Pública y uno de sus competidores por alcanzar la representación partidista estará entre sus colaboradores en el próximo sexenio, al afirmar: "mucho será el camino que recorramos juntos González Avelar y Salinas de Gortari".

En el marco del salón de usos múltiples, al recibir la adhesión a su precandidatura de los funcionarios y empleados de la SEP, Salinas de Gortari advirtió que no es posible plantear la modernización de México sin la modernización de su sistema educativo" y ofreció que se va a mantener la revolución educativa, a profundizar la descentralización de los servicios educativos y ampliar los programas culturales de las fronteras, de bibliotecas y de publicaciones.

"No podríamos, en consecuencia, plantearnos el avance cultural del país sin reconocer, sin recoger y sin promover los

notables adelantos que se han dado en materia educativa durante la administración del presidente Miguel de la Madrid", añadió el precandidato a la Presidencia de la República.

Es a partir, precisamente, del mantenimiento y profundización de estas tareas enmarcadas en lo que se conocerá como revolución educativa, que vamos a lograr programas modernos de educación que hagan posible que México cuente con cuadros de profesionales y técnicos como las actuales condiciones exigen, pero sobre todo —dijo Salinas de Gortari al recordar su encuentro del sábado anterior con los militantes del SNTE— tenemos que avanzar en la modernización de las mentalidades y en la transformación del entorno cultural.

"Esa tarea sólo la vamos a lograr con los maestros de México y con la dirección que las autoridades educativas le impriman a ese programa", destacó el aspirante a jefe del Ejecutivo.

Poco antes, en representación de los trabajadores de la SEP el titular de la misma, Miguel González Avelar, comentó que la independencia política y la vitalidad económica de la nación dependen de su riqueza educativa y cultural. "solamente una sociedad educada puede lograr niveles satisfactorios de vida y formas de organización social superior. La

educación es también libertad y dignidad para el hombre, justicia y democracia para la sociedad", sentenció el secretario de Educación Pública, quien en seguida precisó:

"Estas cuestiones son asunto de todos y su conducción ordenada y efectiva sólo es posible en la democracia, un anhelo

tan ferviente para los mexicanos como la independencia, la libertad y la justicia.

Los grandes problemas de la nación pueden ser abatidos con un ejercicio democrático constante que comprenda todas las esferas de la vida social y se nutra de un aparato educativo amplio, popular y eficiente".

PERIODICO	SECCION	PAGINAS	NOTICIAS	P O R Q U E
LA JORNADA	EL PAIS	4 - 14	CLERO, POLITICA	Declaraciones de los altos dirigentes de la Iglesia Católica, en contra del Art. 3o. Constitucional. Libros de Texto, Participación del Edo. en la economía, así como de opiniones acerca de las Leyes ó condiciones internacionales que afectan directamente a la problemática social del país.
LA JORNADA	EL PAIS	4 - 14	CANDIDATO A GOBERNADORES.	Planes de Trabajo / mítines de apoyo a la candidatura de los próximos Gobernadores.
LA JORNADA	EL PAIS	4 - 14	PARTIDOS POLITICOS.	Declaraciones de los Grupos Políticos de Izquierda, en donde casi siempre se presenta lo escandaloso ó alarmante.
EL NACIONAL	INFORMACION GENERAL	1a. 6 y 12	ECONOMIA. FINANZAS. POLITICA.	Cifras, datos, información detallada de la situación económica y social - del país a través de las diversas acciones que lleva a cabo las paraestatales y Secretarías de Estado.
EL NACIONAL	3a. SECCION	1, 6, 7 Y 8	ECONOMIA.	Cifras Económicas, datos poblacionales y armas de actividades actualizadas a 1986 por Estado (ENEGI).

PERIODICO	SECCION	PAGINAS	NOTICIAS	P O R Q U E
UNO MAS UNO	PARTIDOS Y CAMARAS	4 Y 5	CANACINTRA CONCAMIN CONCANACO CT, CTM, ENE, ENOP, CCI, ETC.	Presentan declaraciones de los próximos dirigentes de estos organismos, - casi siempre mostrandose contrarios (los oficiales de los privados), en noticias frescas y en conceptos concretos.
UNO MAS UNO	PRIMERA PLANA, CONGRESOS Y CAMARAS.	1a. e INTERMEDIAS	POLITICA ECONOMIA COMERCIO EXTERIOR FIANANZAS.	Discursos parciales, del Pdte. M.M.H. y de los titulares responsables de las Secretarías de Estado; cuando el primero solicita permiso al exterior ó cuando envía Iniciativas de Ley y los segundos cuando comparecen ante la Cámara, para conocer con detalle la política del organismo que representan y su evolución y maneja.
UNO MAS UNO	ESTADOS	6 Y 7	CANDIDATOS EN CAMPAÑA.	Planes de Trabajo de los candidatos a Gobernadores en los Estados.

PERIODICO	SECCION	PAGINAS	NOTICIAS	P O R Q U E
EL HERALDO	GENERAL	2 Y 3	EDUCACION.	Se presentan diversas informaciones de los diferente niveles y modalidades que guarda el sector educativo; y que van desde el titular de la SEP, hasta el nivel Directivo.
EL HERALDO	GENERAL	2	CAMPANAS POLITICO ELECTORALES PARA GOBERNADORES EN LOS ESTADOS.	Información detallada sobre los discursos y frases oficiales que presentan los candidatos en Campaña, así como de los principales ponentes en los mítines a favor del Partido.
EL HERALDO	ECONOMIA Y FINANZAS	1, 2 Y 3	MATERIA PETROLERA	Habla de planes posibles sobre exportación del crudo, de los precios de éste en el exterior y su comportamiento.
EL HERALDO	ECONOMIA Y FINANZAS	1	CAPITALES EXTRANJEROS.	De las posibilidades y facilidades que tienen y que los presentan a los empresarios extranjeros principalmente Japoneses y Norteamericanos, de invertir en México para la Instalación de Maquilas.

PERIODICO	SECCION	PAGINAS	NOTICIAS	P O R Q U E
EXCELSIOR	1a. SECCION A	1	POLITICA NACIONAL POLITICA PARTIDISTA	Información detallada, General de los Sucesos Políticos y económicos de lo que acontece.
EXCELSIOR	EDITORIAL	6 A Y 7 A	COMENTARIOS	Diversas corrientes de opiniones en temas de economía y política.
EXCELSIOR	FINANCIERA	2 F Y 3 F	FINANCIERAS	Reportes de indicadores económicos, altas y bajas de la economía industrial Balanza Comercio y de Pagos, Gráficos.
EXCELSIOR	2a. PARTE SECCION A	31 A	CANDIDATOS EN CAMPAÑA	Compromisos con los diversos sectores que apoyan al candidato a la Gobernatura del Estado. Asi como su Plan de Trabajo.
EL DIA	1a. SECCION	2 Y 3	POLITICA	Lo que los próximos Candidatos a Gobernadores en los estados dicen en favor de la Unidad y del Nacionalismo revolucionario y del seguimiento de sus campañas P.E.
EL DIA	1a. SECCION	14 Y 15	EDUCACION Y MAGISTERIO	2 planas dedicadas a estos temas, se detallan, artículos que van desde el Grupo escolar, hasta infiltraciones ideológicas en la educación.

Fidel Velázquez
ETM

LA JORNADA 4-8-86

Aunque el movimiento obrero "no ha variado su postura" frente a la reforma política promovida por la Secretaría de Gobernación, Fidel Velázquez señaló ayer que una vez que conozcan el texto definitivo "podrían apoyarla".

el comportamiento panista debía ser sancionado, pero, aclaró, "eso no lo podemos hacer nosotros".

Volvió a abordar el tema de la carrera presidencial, y dijo que ésta aún no comienza, y que tampoco hay patadas, "si acaso manotazos".

"nosotros no hemos rectificado en lo absoluto nuestra opinión, pero cuando conozcamos el texto veremos si sostenemos ese punto de vista o apoyamos la iniciativa".

Colegial, después de las iniciativas que envió al Pdt a la Cámara de Diputados, referentes a las Reformas Políticas

Fidel Velázquez
ETM

EN NACIONAL 22-3-86
Mexico

El movimiento obrero no hace futurismo.
"Eso nos hace daño".

"La concurrencia, actividad y sentido de responsabilidad de los senadores cetemistas, agregó, permiten contemplar el futuro con la tranquilidad que da la certeza de que el Senado se mantendrá sólido, firme, unido alrededor de los principios de la Revolución Mexicana de los cuales forman parte muy importante los que tiene a su cargo la CTM, o sea la defensa de intereses de los obreros mexicanos.

Al término del desayuno ofrecido por el Senado en reconocimiento a su labor, puso de manifiesto el elevado sentido de disciplina de los senadores del sector obrero.

Fidel Velázquez
@TM

LA JORNADA 23-V-86
México, D.F.

... "enferma", consideró que "están muy precipitados" algunos personajes de la política nacional, en un debate que debiera empezar en 1987, y señaló que no es tiempo de hablar de "hombres" sino de programas. Considero que el próximo Presidente de la República debe ser un líder nacional y no un caudillo, la época de los caudillos "ya pasó".

... "El debe saber más que yo, porque fue presidente del partido" para luego señalar "no es esto descabido, y si existe, que se corrija".

... "porque todo mexicano sensato debe pensar que antes que su interés particular está el interés general de la nación; el país reclama justamente eso en estos momentos, además de equilibrio emocional, sentido de responsabilidad y esfuerzos para no detener el desarrollo".

... "golpe" y el "moretón" que produjo desaparecerá rápidamente. Porque, explicó, en materia de futurismo presidencial "los golpes no han empezado, ni deben empezar".

proceso electoral y "así ha venido ocurriendo por muchos años".

En entrevista concedida por la vez en la semana a los medios de información y por la declaración de Salazar Toledo por un nuevo candidato presidencial. Sucesión Presidencial.

Fidel Velázquez
@TM

LA JORNADA 28-V-86

... "luchar y tener paciencia" y dijo que la implantación de la escala móvil de salarios no será un asunto sencillo, sino resultado de un largo proceso.

En declaración semanal y ante el anuncio oficial de mayor austeridad, pide paciencia a los obreros y anuncio contra la SECOFI por los alzas a los básicos.

Fidel Velázquez
CTM

EL NACIONAL 29-8-86
EL HERALDO 29-8-86
LA JORNADA 29-8-86

"Abandonar las filas de la Revolución no sólo se consideraría una desertión, sino una traición a México". Quizá los jóvenes, planteó, elijan otros caminos. Concluyó: "...pero hombres como yo, que están cerca de los 90 años, no podemos echar un pie atrás: seguiremos luchando por México".

"pero hombres como yo que están cerca de los 90 años, no podemos: echar pie atrás y seguiremos luchando por México, por la Revolución, por nuestra soberanía, independencia y todo lo que nos debe dignidad y honor".

"En estos aciagos momentos que vivimos a causa de la crisis económica y de las presiones internas y externas que se hacen en nuestro país, es cuando más decididos debemos ser para defender nuestro gran patrimonio que es la paz, la tranquilidad, el orden y todo aquello que constituye el principal ingrediente de nuestra vida misma, porque no admitimos en ninguna ocasión y menos en ésta, intromisión de nadie que venga de fuera".

"es el instante en que no titubeamos un sólo momento para definir nuestra actitud, para escoger el camino que debemos seguir".

"Somos mexicanos porque nacimos aquí, porque deseamos que México sea un país libre, independiente, soberano, sin admitir en ninguna ocasión, y menos en ésta, intromisión de nadie que venga de fuera".

Fidel Velázquez expresó: si los enemigos nos asechan, tanto de dentro como de fuera, hemos de decirles que estaremos siempre de pie, firmes, con la cara al sol, defendiendo lo que es nuestro y no dejándonos arrebatarse por nadie ese patrimonio".

Ante la recepción ofrecida (desayuno) por el D.D.F. y el Consejo Consultivo de la Ciudad, por su fecunda labor, su presidencia con 32 personas y con el aplauso de 2 mil concurrentes.

Fidel Velázquez
CTM

EL NACIONAL 30-8-86
EL HERALDO 30-8-86

"Es lamentable que la escalada de precios ocurra en el país, porque, de esa manera, nunca vamos a poder salir de la crisis. Con ello tampoco resolveremos problemas vitales del pueblo".

Señaló el entrevistado que para este aumento no se les consultó, y que consiguiente les tomó sorpresa, aunque ya tenía conocimiento de que periódicamente habrían de aumentar los precios, lo cual se tomó en cuenta para la revisión de los salarios mínimos, sólo que no se esperaba que fuera tan pronto el aumento a los emolumentos.

Esto, dijo, es remediable y se tendrá que insistir en el establecimiento de una escala móvil de salarios.

"Ello repercutirá negativamente en los precios de muchos otros productos, por lo que los nuevos minisalarios quedaron nulificados".

Ante el último incremento a la gasolina, amenaza con insistir en una escala móvil de salarios. Posturas ante su impotencia por frenar la crisis.

Fidel Velázquez
ETM

LA JORNADA 4. XI. 80.

Luego reconoció que el gobierno ha ofrecido resolver los problemas tanto de desempleo como de inflación, pero, dijo "sus intenciones —buenas— no han podido materializarse", por ello es que hoy millones de trabajadores sufren de falta de trabajo y el salario ha caído a niveles inferiores a los de la postguerra.

Consideró como mala la noticia de que el gobierno reduzca aún más su presupuesto —en 400 mil millones de pesos—, pero ello también, dijo denota la preocupación del gobierno de tratar de apegarse a las reglas que él mismo se trazó: "para evitar gastos superfluos".

Entrevistado en su despacho, se escuda en el gobierno de no poder resolver los problemas eco. ante esto, declara.

Fidel Velázquez
ETM

UNO + UNO 11. XI. 80

... "ya desapareció para mí y seguirnos ocupando de ese problema sería tanto como considerar que todavía existe".

"Creo —añadió— que esa cuestión ya pasó a la historia. No creo que esos señores (los promotores) hayan tenido éxito, porque el PRI ha absorbido ya la responsabilidad de continuar con su tarea democratizante en todo el país, y lo está llevando a cabo".

"Al respecto de esa organización no sé a que se referirá. No nos ha llamado y no la conocemos. Absolutamente lo negamos".

Declaración posterior a la Corriente democratizadora del PRI. Entrevista personal. También acerca de la relación que tiene la ETM con el National Endowment for Democracy.

Fidel Velázquez
ETH

UNO + UNO 13.VI.86

Respecto a que si sería necesario un nuevo pacto entre el gobierno y los trabajadores, comentó que "no es necesario, lo ideal es que nos pongamos de acuerdo todos para ponerlo en operación".

"yo ya no veo ningún programa social, salvo Conasupo. Creo que los recursos más bien provendrán de los créditos internacionales que nos concedan".

zación que encabeza "considera (al proceso de reconversión industrial) que es un propósito del gobierno muy loable que hay que llevar a la realidad, siempre y cuando se tome en cuenta la opinión de los trabajadores; que se dé oportunidad a los obreros de participar en cuanto a la cuestión operativa de este propósito. Porque hasta ahora estos no han tenido injerencia alguna en este caso".

"Estamos de acuerdo con la reconversión industrial, siempre y cuando no se afecte el empleo y los derechos de la clase trabajadora".

Durante Conferencia de Prensa, y motivada por el Proceso de Reconversión Industrial y posterior a la comparecencia ante la Cámara de D. de Alfredo del Mazo.

Fidel Velázquez
ETH

UNO + UNO 14.VI.86

.. declaró que el sistema político mexicano debe adecuarse a las actuales necesidades de nuestro desarrollo, para que participen todas las corrientes del pensamiento ideológico.

.. negó que en los pasados comicios efectuados en Durango, Sinaloa y Chihuahua existiera fraude electoral. Los candidatos priistas obtuvieron triunfos legítimos, afirmó. Y expresó que la oposición no ha avanzado en los últimos años porque no ha logrado ninguno de sus propósitos.

Entrevista durante la comparecencia del Sr. de Gobernación, en la Cámara de Diputados, ratifica su posición política ante el PAN

Fidel Velázquez
CTM

UNO + UNO 27. XI. 86

"no debemos engañarnos, la crisis va a durar mucho tiempo".

"vamos a salir avantes, no para que desaparezca la crisis, pero sí para aliviar la situación que padecemos".

es un fenómeno nuevo. La inflación ha existido desde que se formó el mundo. Lo importante es que esa inflación crece o decrece, se agrava o se desagrava. Por eso los obreros ya no soportarían otro año de crisis si no se resuelven los problemas por otras vías, incluyendo las prestaciones en especie, porque éstas no se detienen, sino que aumentan de precio, etcétera".

∴ "no creo que la inflación se controle del todo. No

En el marco del desmoronamiento de la Solidaridad ofrecido por los Gobernadores y el jefe del D.D.F.

Fidel Velázquez
CTM

UNO + UNO 2-XI-86
Valpo, Ver

Fidel Velázquez, responsabilizó hoy a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofin) de haberse convertido en una fábrica de aumentos de precios.

∴ "eso es lo que yo les pregunto a ustedes como parte del pueblo, hasta cuándo van a resistir, yo lo haré en la medida en que ustedes lo hagan".

precandidatos "destapados" por Jesús Salazar Toledano, porque los de la CTM "somos miembros del PRI, estamos sujetos a la disciplina de nuestra organización y actuaremos cuando el partido lo decida. La central de trabajadores de México, no tiene candidato a la Presidencia de la República, mucho menos preferidos".

Entrevistado por motivos de la sucesión presidencial, y ante las alzas de artículos permitidos por la sucesión, y sobre la Reforma Presidencial sobre las funciones de la CNSM

Fidel Velázquez
CTM

EL HERALDO 3-I-87

Al iniciarse 1987, las perspectivas de empleo son preocupantes, ya que hay en el país más de tres millones de trabajadores desocupados, mientras que cada año hay 400 mil nuevos demandantes de empleo, los que no tendrán oportunidad de ocuparse, afirmó Fidel Velázquez, dirigente de la CTM, en tanto que el Congreso del Trabajo dio a conocer que el desempleo abierto alcanzó a un 18 por ciento de la población económicamente activa, estimada en 27 millones de individuos, es decir, se tienen cinco millones de desempleados.

Declara por el inicio de un nuevo año, dando mencionados datos y cifras de desempleados, su política gira en torno al empleo en México y sus perspectivas

Fidel Velázquez
CTM

LA JORNADA 12-I-87

Fidel Velázquez, rey de la picardía y campeón de las trampas políticas, frunció el cuerpo entero cuando sintió que le había metido un gol de media cancha y le hicieron inaugurar la asamblea del sector popular, gritar solo y a toda voz: ¡Viva la CNOF! "Me las van a pagar. Se las voy a cobrar caro y pronto. Tú no te apures", comentó el viejo dirigente a Héctor Hugo Olivares Ventura, que se doblaba de risa en su silla

Durante la inauguración de la Asamblea del Sector Popular Puro CNOF. Coloca de entrevistadas.

Fidel Velázquez
CTM

Negó también que el Movimiento Obrero mexicano busque el poder político, a diferencia de la izquierda, "sólo que ellos no tienen la fuerza suficiente para lograrlo, así que es ilusoria esa pretensión"

tienen mayores posibilidades que él para ser candidato. ¿Por qué yo? "Yo no tengo ninguna aspiración de esa naturaleza"

Respecto de la actual crisis indicó que si no se ha logrado resolver en cuatro años, tampoco se podrá hacer en dos años.

"Políticamente -dijo- sería recomendable cuidar más el renglón social. Se ha cuidado en lo posible, pero se requiere de mayor atención", puntualizó.

Declaraciones en sus entrevistas rutinarias, maneja postura de aspectos sociales ante la política econ. del gobierno. y su opinión sobre los partidos de izquierda.

Fidel Velázquez
CTM

"Le damos las gracias al secretario de Comercio, por haber dicho la verdad, al afirmar que es imposible evitar el alza de precios de los artículos básicos.

"Esto nos da la oportunidad de establecer una política salarial que nos permita en parte alcanzar esos precios, aunque nunca se controlen.

"Tenemos que seguir muy de cerca a los precios, tendremos que pedir más salarios en forma constante. Ojalá el aumento salarial se realice cuantas veces aumenten los precios, por lo menos así lo solicitará la CTM.

"En el país no se puede establecer congelación de precios, creemos que no se había hablado con tanta claridad como ahora y esto nos da oportunidad de aplicar nuestros puntos de vista.

Y luego dijo: "Se habla que existen productos bajo control pero no es cierto. Para qué sirve el control de precios si el frijol sí lo controlan! Pero no otros productos de la rama alimentaria y el vestido.

Declaraciones ante la proximidad del 10º Congreso Nacional de la CTM (26, 27 y 28 de Feb)

Fidel Velázquez
CTM

NOVEDAD 45 19-I-87
México, D.F.

...no está haciendo turismo; pero sí nos estamos organizando para responder a las exigencias del futuro, a las elecciones presidenciales y ese es el fin que perseguimos, el más inmediato que tenemos enfrente».

Estas asambleas —dijo— han actuado con responsabilidad, seriamente, y han tomado decisiones que llevadas a la práctica habrán de conducir indefectiblemente, al triunfo de la Revolución Mexicana. Debemos luchar porque el día de mañana sea mejor que el de hoy; por que la sociedad en que vivimos sea transformada, por que la Revolución Mexicana alcance sus mayores niveles reivindicativos, por que México siga siendo un país independiente, soberano y fuera de todo dominio extranjero...»

Apoyó la propuesta de que se difundan entre toda la membresía de la CTM en el país los acuerdos a que se llegó, «que llegue a la masa nuestro mensaje de optimismo, de lucha, de valor, entusiasmo y fe en la causa que representamos».

Ante el discurso de Clausura de la III y I Reuniones nacionales de funcionarios de elección popular y de Comités Obreros políticos, respectivamente. Hablaron con 12 directivos, Hctor Sucesión Presidencial.

Fidel Velázquez
CTM

LA VORNADA 28-I-87

Los recientes aumentos a los precios del azúcar y del transporte empeorarán la difícil situación de los trabajadores mexicanos, que son los que perciben los salarios más bajos del mundo, incluidos los de los obreros africanos.

«México es ahora el país donde los trabajadores perciben los salarios más bajos del mundo, a tal grado que los obreros africanos ganan más que nosotros».

«Lo que implica es que no ha podido ser resuelto el problema económico del país».

Como resultado de los recientes aumentos al azúcar y al transporte.

Fidel Velázquez
CTM

manifestó que el gobierno del Presidente Miguel de la Madrid está haciendo todo lo posible por aminorar los efectos negativos de la crisis, pero ésta ha sido superior seguramente a sus propias fuerzas y superior a las fuerzas del país. No se le puede acusar al gobierno de lo que está ocurriendo, porque es un problema mundial el que estamos enfrentando.

Para este año no va a ser posible que salgamos con menos inflación que el año pasado, afirmó ayer Fidel Velázquez, dirigente de la CTM, quien agregó que el desempleo que se está produciendo cada año —y ya llevamos tres—, se ha estado acumulando al grado de ser ya trece millones de desocupados.

El movimiento obrero organizado está dispuesto "a cualquier acción en apoyo a la política exterior mexicana", recientemente calificada de "izquierdista" y "prosandinista".

que "eso sería una acción de mayor profundidad y una huelga política. Nosotros tenemos sobradas razones para estallar huelgas en las transnacionales estadounidenses sin necesidad de que interfiera la política".

"los estadounidenses ven comunistas en todos lados y a la mejor. —dijo a los periodistas— a ustedes también los hacen comunistas".

EL HERALDO 27-I-87
UNO + UNO 27-I-87
México, D.F.

"Es realidad —continuó ya serio— no es el comunismo el que debe preocuparles a los funcionarios de EU sino la situación deprimente que vive todo el pueblo de América Latina y el problema tan agudo que padece Centroamérica".

"no la perjudica, la contrarían por el gobierno mexicano no se guía por lo que digan los ajenos, sino por lo que convenga a los intereses nacionales".

Entrevista acostumbrada de los lunes. Acerca de las declaraciones de Elliot Abrams deteriora la imagen de México en el exterior

CEDULA DE CODIFICACION

Este instrumento, permite llevar a cabo un recuento del número de veces que se utiliza cada mecanismo de persuasión en cada una de las "declaraciones", de los dirigentes.

La cédula consta de dos partes, la primera abarca aspectos relativos a la fuente de la declaración, al medio de comunicación utilizando y al tema sobre el que se estaba declarando. En la segunda parte de la cédula, se presentan espacios que se podrán llenar con un "uno" (1) para cada una de las veces que el dirigente use un mecanismo de persuasión. Además, al final de la cédula, aparece un espacio para las observaciones que el juez considere pertinente. El número correspondiente a dicho juez, aparece en la parte superior derecha.

Específicamente, en la fuente de la declaración, se asienta tanto el nombre y cargo del dirigente que la emite, como la institución que dirige y los destinatarios a los que la "declaración" va dirigida.

Asimismo, de manera detallada, cabe aclarar que en el medio de comunicación utilizado, se asienta el nombre de periódico, la fecha en la que se hizo la declaración y el número de la misma, que corresponde a un número secuencial para cada dirigente.

En cuanto a los temas, las "declaraciones" pueden estar inmersas en cuatro contextos específicos. En este estudio, se tomará como clasificación de temas, la utilizada por el Dr. José Medina Pichardo, en la que de acuerdo al contexto, se clasifican los temas en 4 áreas: Político, Económico, Sociales y culturales. Dicha clasificación permite conocer en cuales de éstos aspectos es en donde mas se propicia la persuasión y cuales son los mecanismos utilizados para ello.

Temas políticos: Son aquellos que se refieren a acontecimientos o declaraciones relacionadas con la adquisición, al ejercicio o la influencia en la distribución del poder o de la autoridad dentro de las estructuras sociales.

Temas económicos: Son todos aquellos hechos o declaraciones relacionados con la organización del trabajo, los recursos y los instrumentos técnicos, con el objeto de producir bienes y servicios.

Temas sociales: Son todos los acontecimientos relacionados con el bienestar, tales como la familia, la salud, la habitación, la educación, la vivienda, etc.

CEDULA DE CODIFICACION PARA COMUNICACIONES DE FUNCIONARIOS

JUEZ No. _____

<u>FUENTE</u> Nombre del Funcionario _____ Institución u Organismo al que pertenece _____ Cargo que desempeña _____ Destinatario de la Comunicación _____	<u>MEDIO DE COMUNICACION</u> Periódico _____ Fecha _____ Número de la Comunicación _____	<u>T E M A</u> Económico () Político () Social () Cultural ()
---	---	---

	Acatam. de la Aut.	Actitud Autoritaria	Sin Gradación	Con Gradación
Autoritarismo	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Peligro de daño moral	Peligro de daño material	Daño Moral	Daño Material
Castigos	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Prom. de estímulo moral	Prom. de estímulo material	Estímulo Moral	Estímulo Material
Recompensas	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Locomoción de Grupo		Petición de Resig.	Aceptar Resignarse
Continuidad de la Tarea	<input type="text"/>		Resignación	<input type="text"/>
	Poderoso	Persona con Relaciones	Persona Adinerada	Persona con Prestigio
Solicitante Triunfador	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Solicitud directa del experto	Tercer informante	Negativa	Positiva
Experto	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Solicitud fundamentada en la información.			
Información Social	<input type="text"/>			Observaciones _____

Temas culturales: Son todos los acontecimientos relacionados con el avance intelectual, tecnológico y artístico del mexicano.

Cabe la aclaración de que una "declaración", puede estar relacionada con uno o varios temas.

EL SISTEMA DE JUECES.

De acuerdo con las categorías antes descritas, se capacitó a un grupo de 5 jueces, explicándoles, inicialmente cada una de las categorías y subcategorías, ejemplificándolas y ejercitándolos con múltiples ejemplos para que pudiesen reconocerlas. El ejercicio y aplicación no fué tarea sencilla, pues una misma declaración puede llevar implícita más de una forma de persuasión. Cuando todos los jueces mostraron que eran capaces de reconocer y coincidir en que una declaración implicaba el ejercicio de una cierta categoría, se procedió a que se ejercitaran por espacio de dos semanas en la detección y clasificación de tales formas de persuasión, sirviendo de apoyo la cédula de codificación. Los jueces también fueron capacitados para el llenado de esta cédula. El proceso total de capacitación duró 3 meses.

Con base en lo anterior, puede decirse que la confiabilidad

del estudio se fundamentó en el criterio unánime de evaluación de los jueces, logrado antes del llenado de las cédulas de codificación.

La información captada en las células fué revizada y validada para evitar errores u omisiones.

LOS ANALISIS ESTADISTICOS.

A partir de las células de codificación fué posible llevar a cabo diversos análisis estadísticos.

En primer término, se utilizaron y detectaron las formas de persuasión en general más utilizadas en México por la mayoría de los dirigentes.

En segundo término, se detectaron las formas de persuasión más utilizadas por tema y por tipo de dirigente, diferenciando los dirigentes del sector público de los de la iniciativa privada, de los sindicales y de los restantes dirigentes como es el caso del clero.

Los análisis estadísticos anteriores, se hicieron también pa-

pa cada una de las categorías.

Los resultados obtenidos y su análisis se muestran en el siguiente capítulo.

RESULTADOS OBTENIDOS

RESULTADOS OBTENIDOS

Es conveniente iniciar este capítulo, con la aclaración de que algunos de los resultados que aquí se presentan, corresponden, no al perfil personal de cada líder, sino a una parte de su 'figura pública, misma que está al alcance de todos y que es necesario analizar para conocer, aquellos aspectos relacionados con las formas de persuasión utilizadas por los líderes de la comunidad.

El estudio, se concretó en el análisis de declaraciones de 73 líderes. De cada uno de ellos se tomaron frases al azar. (en promedio 12 de cadauno, encontrándose que el número medio de persuasión en cada declaración fué de 13. De los 24 mecanismos estudiados, sólo 21 fueron utilizados, y de ellos, los que alcanzaron una mayor frecuencia en cuanto a su uso, fueron cinco, mismas que se subrayan en el cuadro número 1.

RESULTADOS GENERALES POR PORCENTAJE DE USO DE MECANISMO.

En general, los mecanismos de persuasión mas utilizados, por todos los líderes mexicanos son:

"Experto". Este mecanismo, es utilizado por los líderes en el 60% de las ocasiones en que pretenden persuadir.

"Estímulo Moral, Insistencia sin Graduación, Locomoción de Grupo y Daño Moral", son los mecanismos que en general, tiene una segunda importancia y que son utilizados el 10.6%, el 8.1%, el 4% y el 3% de las veces respectivamente.

Los cuadros, aparecen al final del capítulo junto con gráficas y cálculos estadísticos.

ANALISIS POR PORCENTAJE DE USO DE MECANISMOS, ELIMINANDO EL LLAMADO EXPERTO.

En el cuadro 2, se ha eliminado el mecanismo de "experto", ello, se ha hecho con el fin de destacar el grado de utilización de los mecanismos restantes, ya que los parámetros del cuadro 1 se ven sesgados, debido a que los líderes hacen un gran uso del mecanismo denominado "experto".

ANALISIS DE PORCENTAJES DE USO DE MECANISMOS POR TEMA, CON Y SIN "EXPERTO"

Entrando entonces en el análisis, podemos decir, que en los

temas políticos, los líderes utilizan prácticamente los mismos mecanismos de persuasión que cuando hablan en general, (cuadro 1 y 2), pero se utiliza un poco menos el mecanismo denominado "Daño Moral".

En los temas sociales aumenta ligeramente la utilización del mecanismo "Experto", y mas fuertemente el del "Estímulo Moral", el cual, si lo comparamos con su utilización en general, se incrementa casi en un 4%. En el tratamiento de estos temas, se disminuye la "Insistencia sin Gradación" en un poco mas de 2%.

En los temas culturales, la persuasión, además de basarse como en los casos anteriores en el mecanismo "Experto", (59.8%), los "Estímulos Morales" disminuyen en mas de un 5% y crecen la "Insistencia sin Gradación", la "Autoevaluación Positiva", y el "Daño Moral", (la primera en un 6%, la segunda en un 1.5% y el tercero en un 2.3%).

En los temas económicos, el mecanismo "Experto", se incrementa ligeramente (1.4%), se utiliza la "Insistencia sin Gradación", 7.6%, disminuyen notoriamente los "Estímulos Morales", (en un 3.2%), aumentan los "Daños Morales" en un 1% y la "Información Social" en un 1.1%, la "Locomoción de Grupo" deja de utilizarse en un 1.5%.

Porcentaje de utilización en mecanismos de persuasión.

	En ge neral	Tema				Grupo				
		Polí- tico	So- cial	Cultu ral	Econó mico	Priis tas	I.P	Precan didat.	Sindi catos	Clero
Acatamiento de autoridad	0.2	0.1	0.1	1.0	0.1	-	-	-	-	1.8
Actitud autoritaria	0.7	1.0	0.9	2.0	0.2	-	-	0.8	-	-
Insistencia sin graduación	8.1	8.6	5.8	14.0	7.4	7.7	2.6	5.2	7.4	1.8
Insistencia con graduación	1.5	1.8	1.8	2.0	0.9	0.5	1.3	1.7	-	3.6
Peligro de daño moral	0.5	0.8	0.3	-	0.4	0.5	-	0.3	-	-
Peligro de daño material	0.6	0.4	0.3	0.5	1.0	0.8	1.3	0.1	3.7	-
Daño moral	3.4	2.6	3.1	5.7	4.4	4.3	12.0	0.8	12.9	6.3
Daño material	0.9	0.5	0.1	-	2.0	0.5	-	0.1	-	-
Promesa de estímulo moral	1.6	2.5	0.9	0.5	0.6	1.1	-	1.9	-	-
Promesa de estímulo material	1.4	0.9	0.9	-	2.3	1.0	-	1.1	-	-
Estímulo moral	10.6	11.6	14.4	5.2	7.4	8.5	5.3	7.3	7.4	6.3
Estímulo material	0.4	0.2	0.3	-	1.3	-	-	-	-	-
Locomoción de grupo	4.0	5.2	3.6	2.6	2.5	4.7	5.3	3.7	3.7	0.9
Petición de resignación	0.2	0.1	0.3	-	0.5	-	-	0.1	-	-
Aceptación de resignación	0.1	-	-	-	-	0.4	-	-	-	-
Solicitante poderoso	0.1	0.2	0.1	-	-	-	-	-	-	-
Solicitante con relaciones	-	0.2	-	-	-	-	-	-	-	-
Solicitante adinerado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Solicitante con prestigio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Experto	59.5	57.4	62.6	59.8	61.9	64.2	69.3	71.9	62.9	61.2
Tercer informante	0.3	0.5	0.3	-	0.3	0.1	-	0.2	-	-
Autoevaluación negativa	1.0	0.9	0.5	1.5	1.7	1.7	-	0.5	-	-
Autoevaluación positiva	2.6	2.6	3.1	4.1	1.6	2.9	1.3	2.5	1.8	1.8
Información social	1.4	0.9	1.4	0.5	2.5	-	1.3	0.5	-	-

CUADRO 1

Porcentaje de utilización de mecanismos de persuasión.

	En general	Tema				Grupo				
		Político	Social	Cultural	Económico	Priistas	I.P.	Precaudat.	Sindicatos	Clero
Acatamiento de autoridad	0.5	0.3	0.4	2.5	0.4	0.2	-	-	-	4.6
Actitud autoritaria	1.9	2.3	2.4	5.1	0.5	-	-	2.9	-	-
Insistencia sin graduación	20.1	20.4	15.6	35.0	19.6	21.7	8.6	18.7	20.0	46.5
Insistencia en graduación	3.8	4.4	4.9	5.1	2.4	1.5	4.3	6.3	-	9.3
Peligro de daño moral	1.3	1.9	0.9	-	1.1	1.5	-	1.2	-	-
Peligro de daño material	1.5	1.1	0.9	1.2	2.7	2.3	4.3	0.5	10.0	-
Daño moral	8.4	6.2	8.3	14.2	11.7	12.3	39.1	2.9	35.0	16.2
Daño material	2.2	1.1	0.4	-	5.3	1.5	-	-	-	-
Promesa de estímulo moral	4.0	6.0	2.4	1.2	1.5	3.3	-	7.0	-	-
Promesa de estímulo material	3.5	2.1	2.4	-	6.0	2.5	-	4.1	-	-
Estímulo moral	26.3	27.4	28.7	12.9	19.6	23.8	17.3	26.2	20.0	16.2
Estímulo material	1.1	0.5	0.9	-	3.6	0.2	-	0.3	-	-
Locomoción de grupo	10.0	12.2	9.8	6.4	6.6	13.3	17.3	13.4	10.0	2.3
Petición de resignación	0.6	0.2	0.9	-	1.4	-	-	0.5	-	-
Aceptación de resignación	0.2	-	-	-	-	1.2	-	-	-	-
Solicitante poderoso	0.4	0.5	0.4	-	0.1	-	-	0.3	-	-
Solicitante con relaciones	-	0.5	-	-	-	-	-	0.1	-	-
Solicitante adinerado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Solicitante con prestigio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Experto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tercer informante	0.8	1.3	0.9	-	0.8	0.5	-	1.0	-	-
Autoevaluación negativa	2.6	2.2	1.4	3.8	4.6	4.8	-	-	-	-
Autoevaluación positiva	6.5	6.2	8.3	10.3	4.3	8.2	4.3	0.8	5.0	4.6
Información social	3.5	2.1	3.9	1.2	6.8	0.2	4.3	2.0	-	-

CUADRO 2

RESULTADO DEL USO DE MECANISMOS POR GRUPOS.

Los líderes priistas, utilizan con mayor intensidad el mecanismo de "Experto" (crece en un 4.7%), disminuye los "Estímulos Morales" en un 2.1% y aumentan los "Daños Morales" en un 0.9%.

Un caso particular del grupo de priistas son sus precandidatos, quienes utilizaron el mecanismo "Experto", más que en cualquier otro de los casos estudiados. Su uso, se incrementó en un 12.4%, con respecto al uso general. La "Insistencia sin Graduación" se disminuyó en un 2.9% y los "Estímulos Morales" en un 3.3%.

Los líderes de la iniciativa privada, aumentaron notablemente el uso del mecanismo de "Experto", (creció en un 9.8%) y el de "Daño Moral" (creció en un 8.6%) y aumentó ligeramente la "Locomoción de Grupo" en un 1.3%. Los "Estímulos Morales", los ocuparon poco, pues mientras que en general se utilizan en un 10.6%, la iniciativa privada los utilizó en un 5.3%.

Los Sindicatos, utilizaron el mecanismo de "Experto" en un porcentaje ligeramente superior al general., (creció en un 3.4%). La utilización de los "Estímulos Morales", creció en un 3.2% y el "Daño Moral", fué utilizado con mayor intensidad que en cualquiera

de los otros casos estudiados (9.5% mas que el uso que se le da en general).

En el caso del Clero, el mecanismo "Experto", se utilizó en un porcentaje 1.7% superior al que tiene en el uso general. Aumentó notoriamente (10% mas de lo general) la utilización de la "Insistencia sin Gradación" y utilizó los "Estímulos Morales" en un 4.3% menos que lo que se utilizan en general.

A continuación, se muestran 10 gráficas relativas a la utilización que se les dá a los mecanismos de persuasión, por tema y por grupo, las cuales facilitan la visualización de las observaciones ya hechas. (gráficas 1 a 10).

RESULTADOS DEL USO DE MECANISMOS DE PERSUASION PARA ALGUNOS INDIVIDUOS PROMINENTES

De los cuadros 3 y 4 puede observarse que, para el grupo seleccionado de 10 dirigentes relevantes, escogidos de entre los demás por haber realizado un número mayor de declaraciones, que el mecanismo, denominado "Experto", en general fué el mas utilizado, aún en el caso de Manuel Bartlet, quien sólo lo ocupó en un 26.3%.

En seguida, la mayoría utilizó el mecanismo llamado

"Estímulo Moral" y la promesa de "Estímulo Material" y la "Insistencia sin Gradación".

En el caso de Eduardo Pesqueira, el mecanismo denominado "Estímulo Moral" y la promesa de "Estímulo Material" los utilizó en un 6.2%.

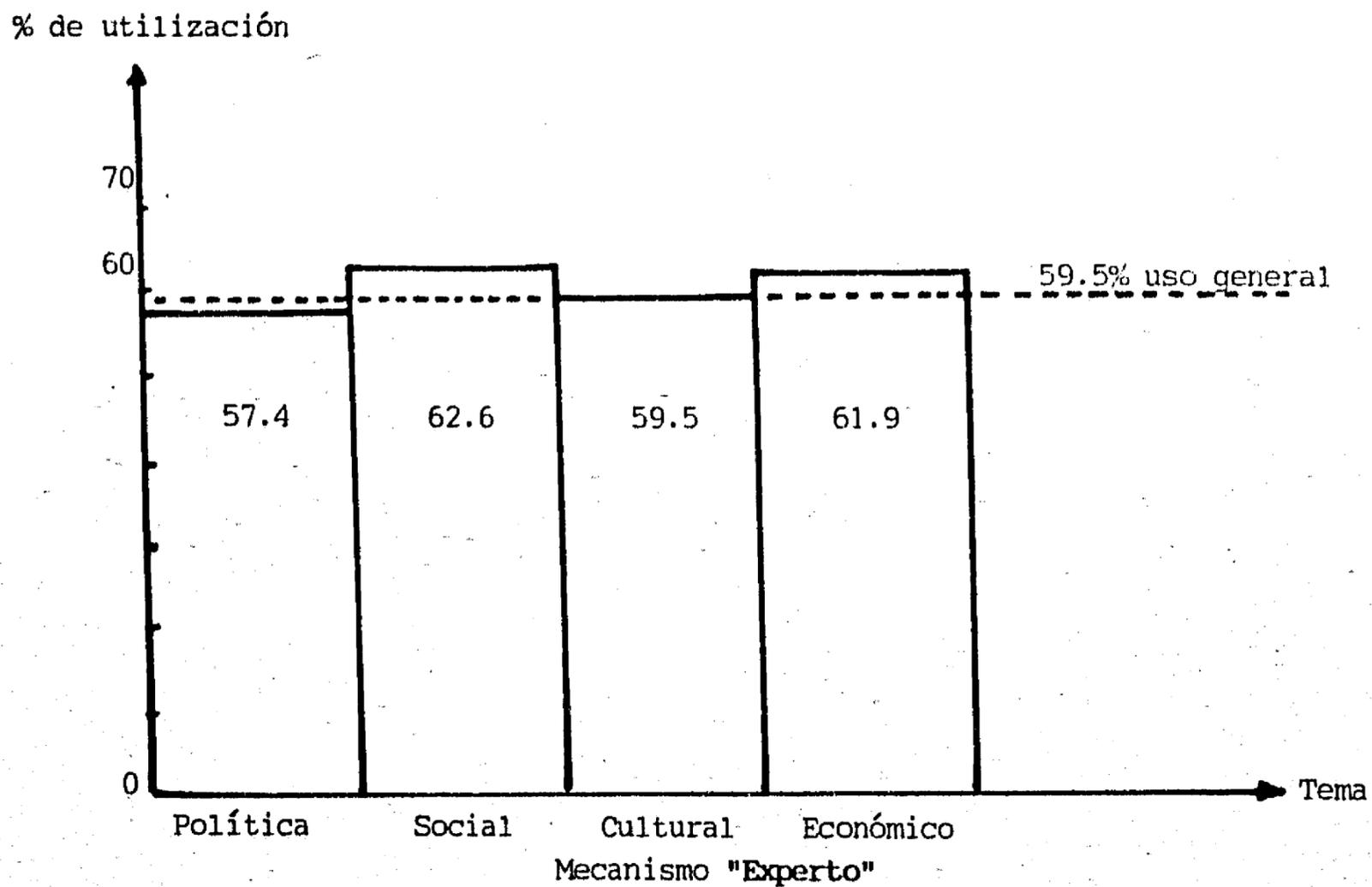
Fidel Velázquez trabajó más con los mecanismos de "Estímulos Morales" (24.5%) y con "Daño Moral" e "Insistencia sin Gradación" (4.1% en ambos casos).

Jorge De la Vega, también utilizó la "Insistencia sin Gradación" (17.6%), la "Locomoción de Grupo" (10% y el "Estímulo Moral" 9.4%). Miguel De la Madrid Hurtado utilizó mas la "Insistencia sin Gradación", (11.5%) y el "Estímulo Moral" (9.9%).

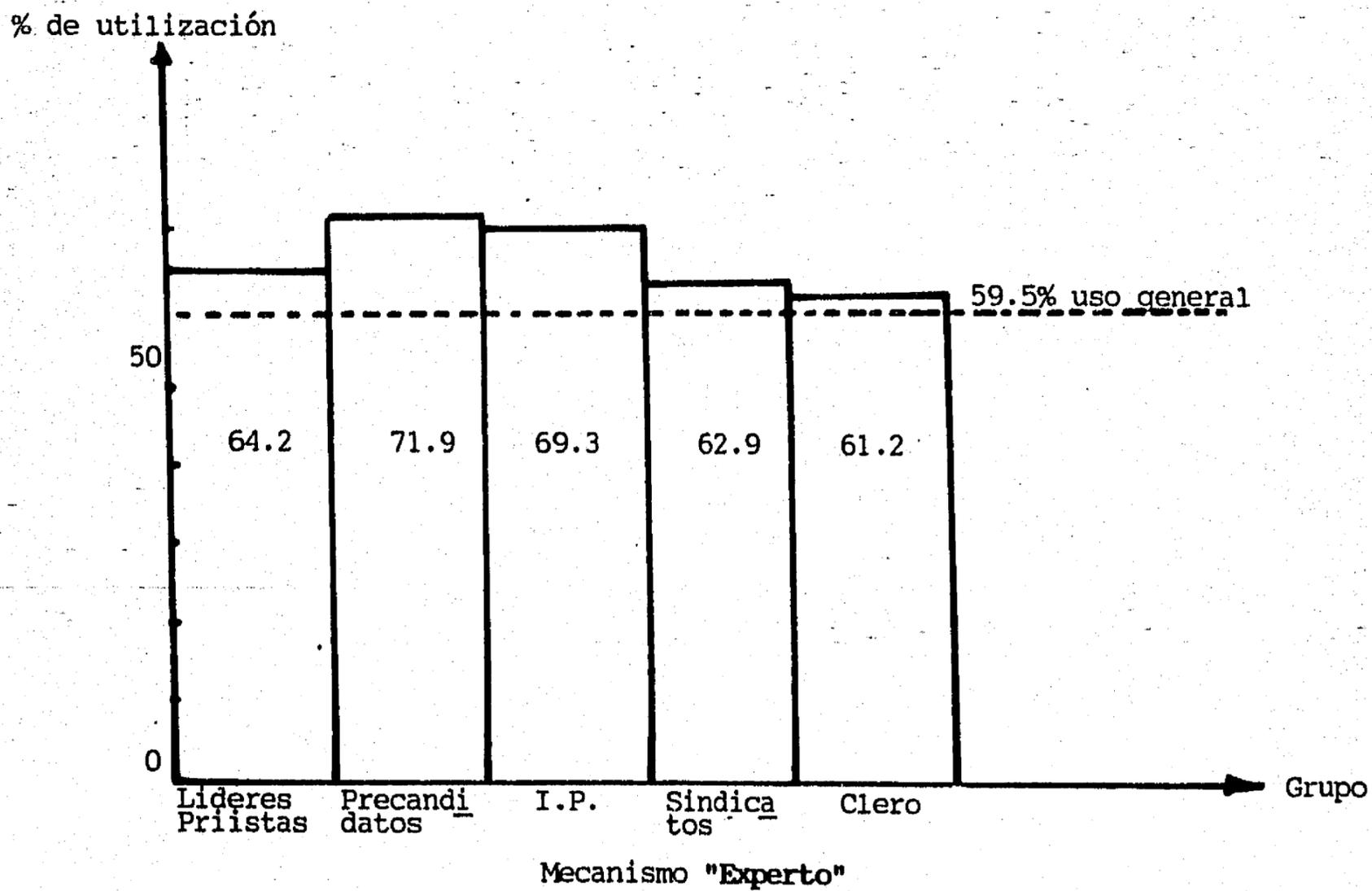
Bernado Sepúlveda, utilizó más el "Estímulo y el Daño Moral" (20.5 y 6.4% respectivamente).

Gustavo Petrichioli utilizó con mucha frecuencia "Insistencia sin Gradación" (5.9%) y el "Estímulo Moral" (11.3%); lo mismo que Manuel Bartlet con un 22.3% y un 20.1% respectivamente.

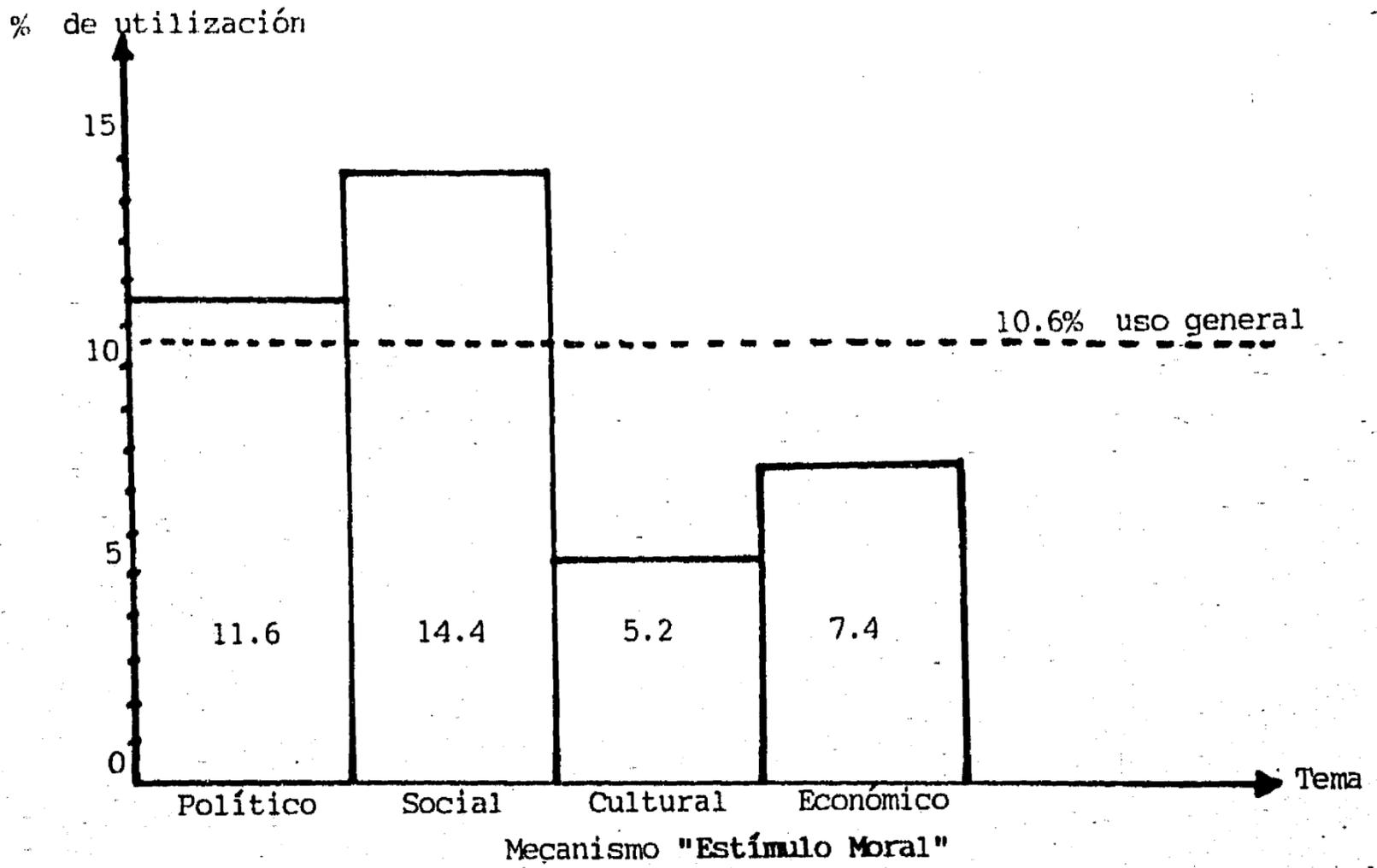
% Por grupo, comparándolo siempre con el uso general que de ellos se hace.



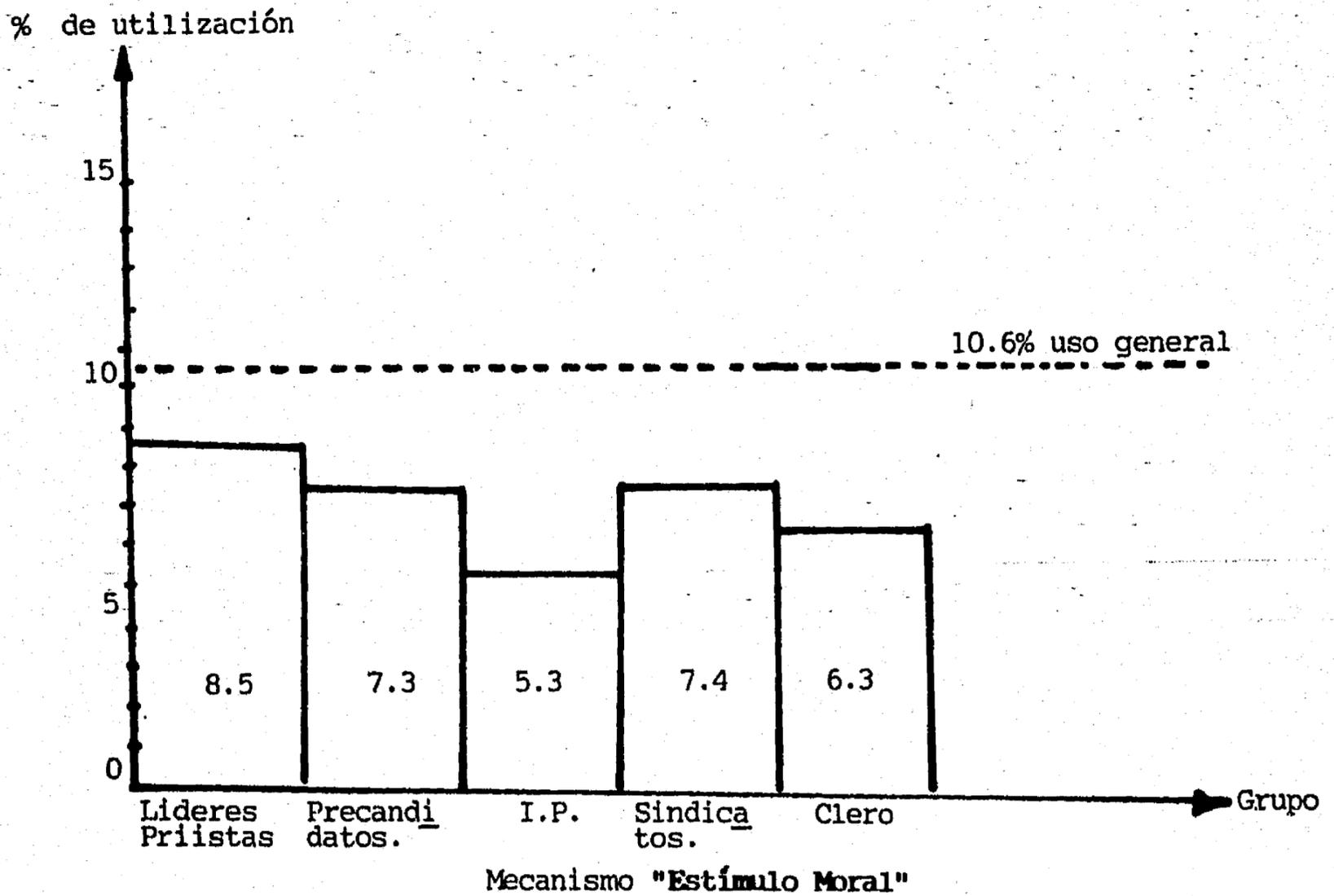
GRAFICA 1



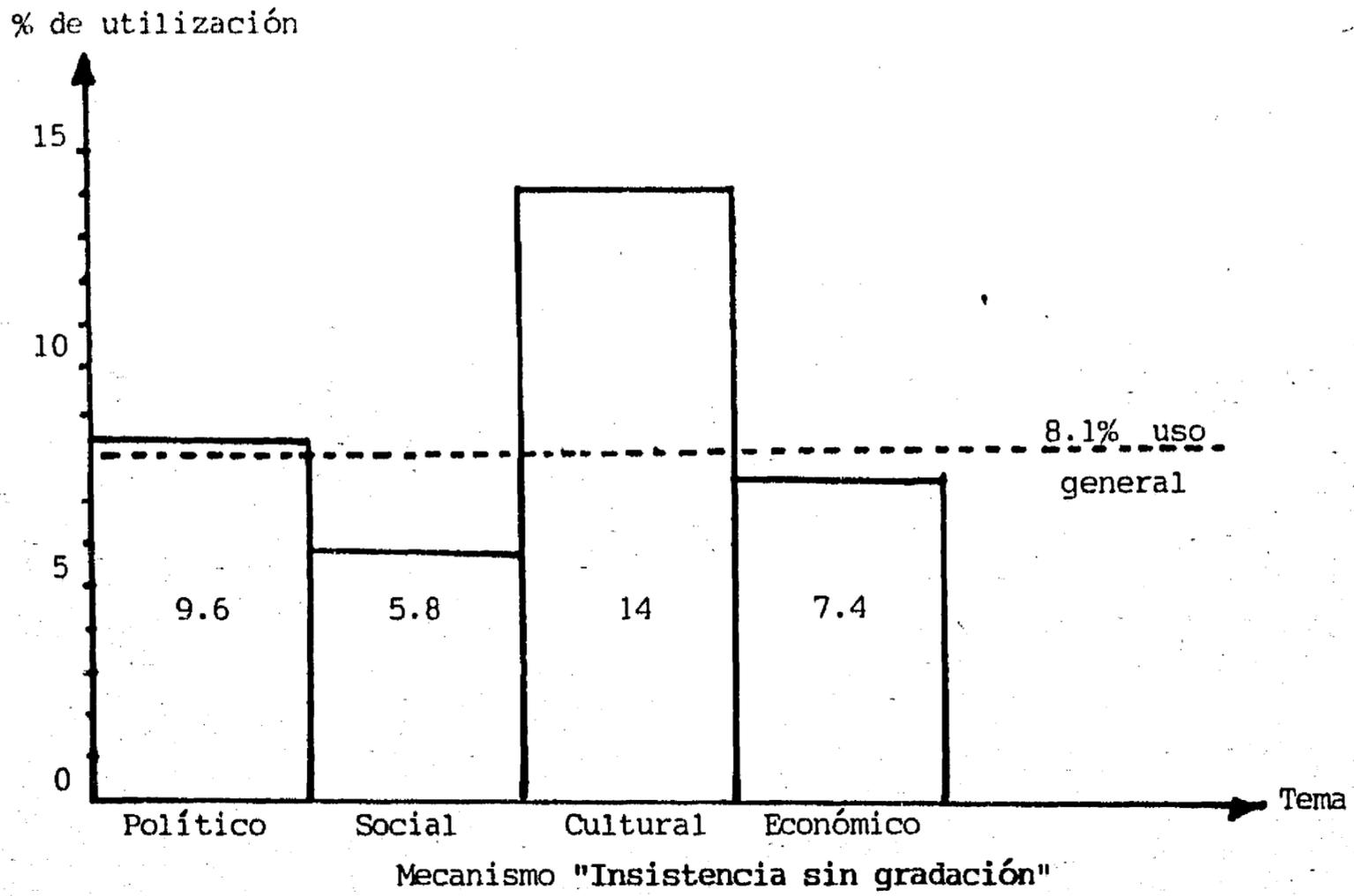
GRAFICA 2



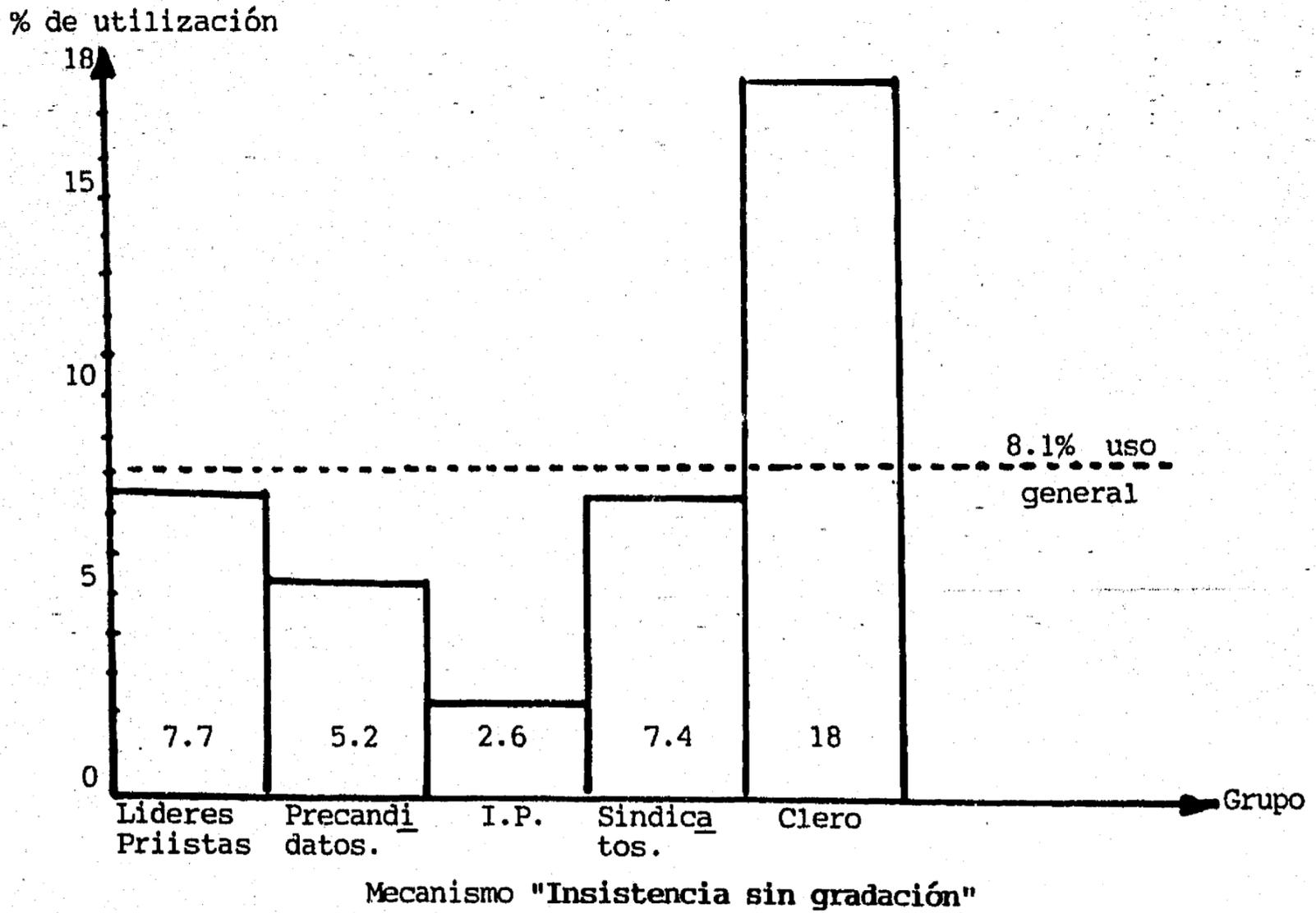
GRAFICA 3



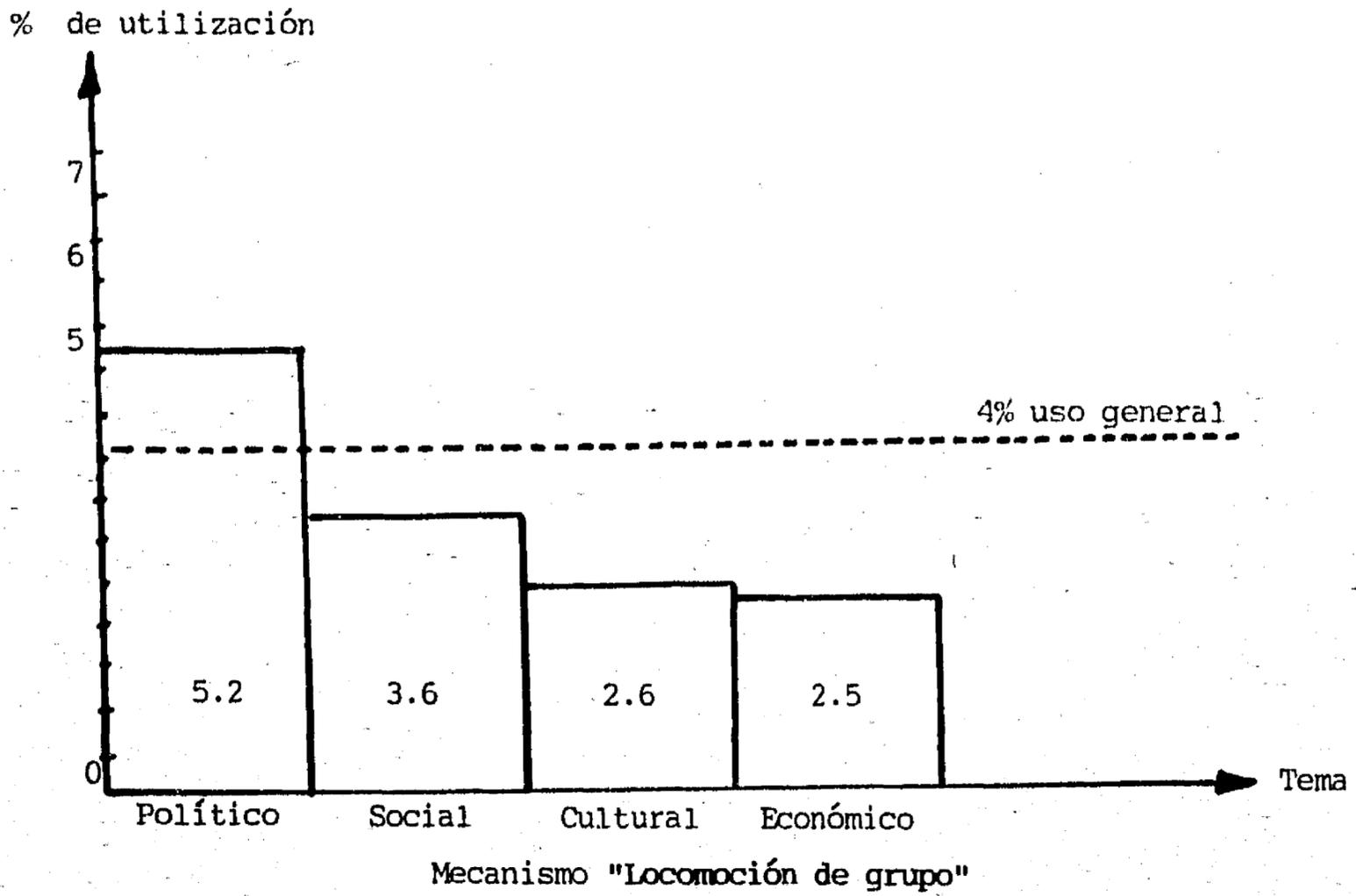
GRAFICA 4



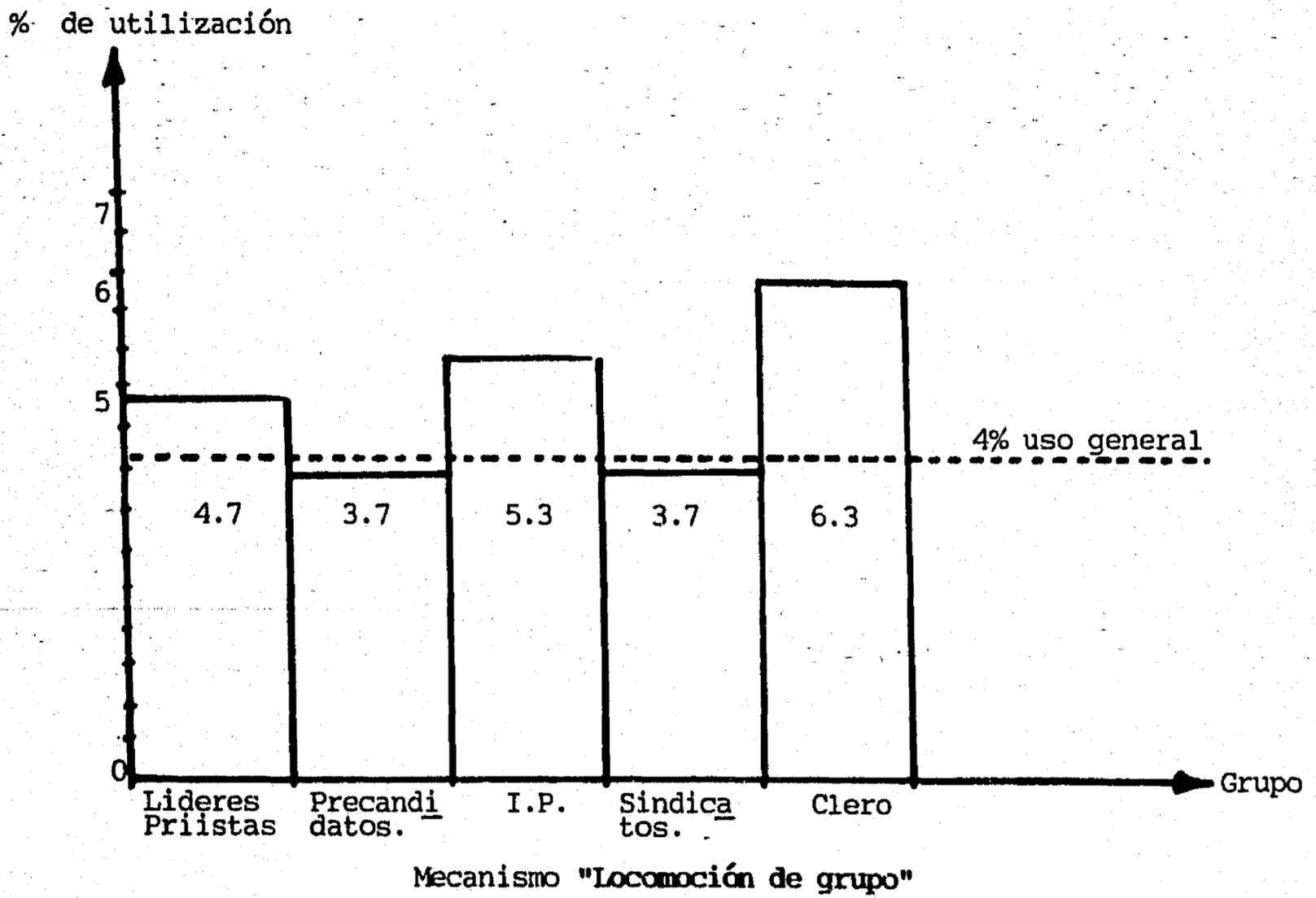
GRAFICA 5



GRAFICA 6

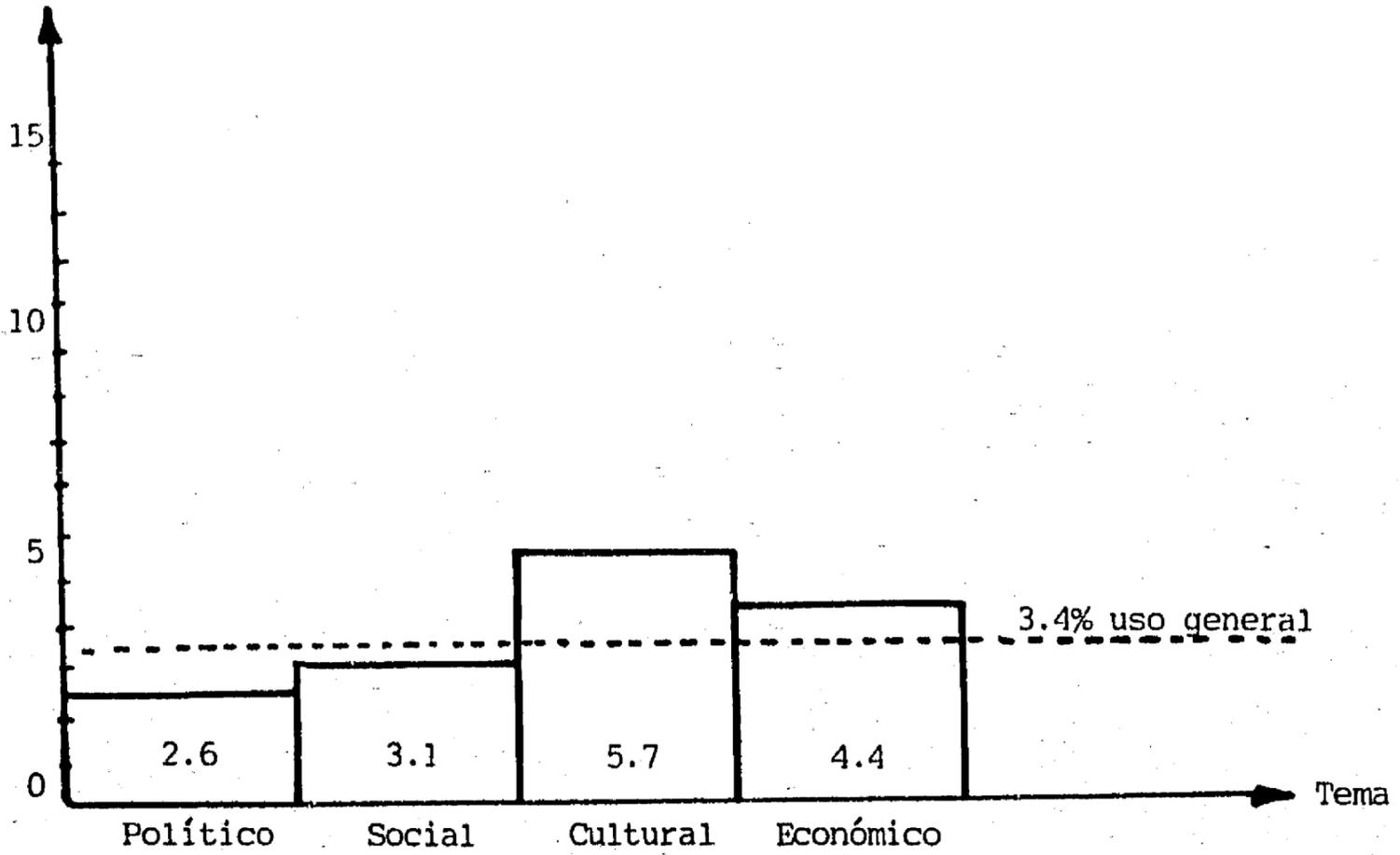


GRAFICA 7



GRAFICA 8

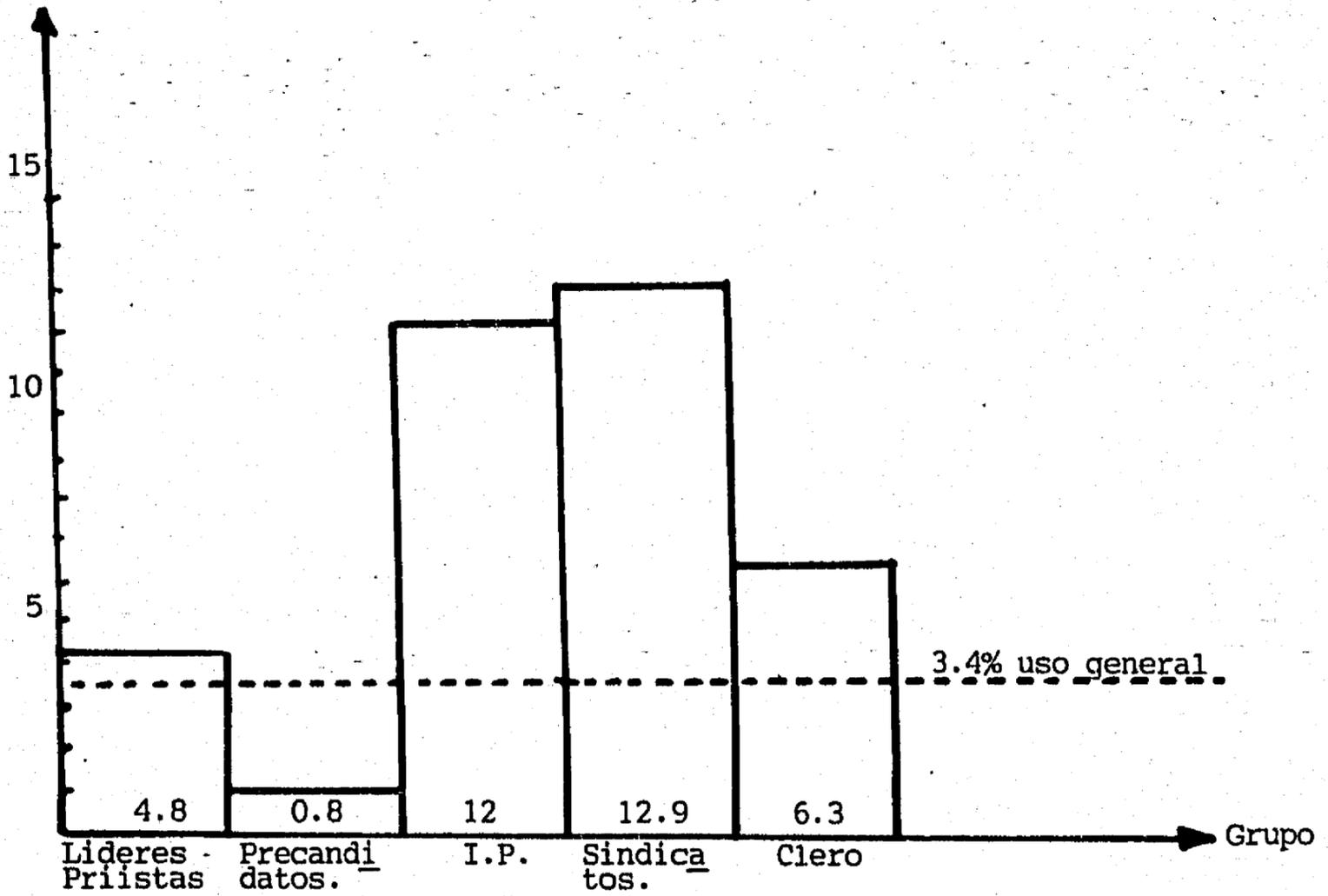
% de utilización



Mecanismo "Daño moral"

GRAFICA 9

% de utilización



Mecanismo "Daño moral"

GRAFICA 10

Porcentaje de utilización de mecanismos de persuasión.

	E. Pesqueira.	Fidel Velazquez	Jorge De la Vega	M.M.H	Bernardo Sepulveda	Gustavo Petricho	Manuel Bartlet	Enriquez Savignac	Manuel Canacho	Sergio García Ramírez
Acatamiento de autoridad	-	-	0.2	0.1	-	1.3	2.6	-	-	-
Actitud autoritaria	-	-	-	0.9	3.5	0.4	2.6	-	-	1.2
Insistencia sin graduación	2.5	4.1	17.6	11.5	-	6.9	22.3	10.6	7.6	7.1
Insistencia con graduación	2.5	0.4	0.8	1.2	0.5	2.2	2.6	0.5	0.8	3.5
Peligro de daño moral	0.6	0.8	-	1.6	-	-	2.6	0.5	-	0.3
Peligro de daño material	0.6	1.5	-	0.4	-	1.3	-	-	0.8	0.1
Daño moral	4.4	4.1	1.4	3.0	6.4	-	-	0.5	1.6	0.4
Daño material	-	0.8	0.2	3.1	-	0.4	-	1.7	0.8	-
Promesa de estímulo moral	3.1	0.6	2.6	3.4	-	0.4	3.9	-	-	3.9
Promesa de estímulo material	6.2	1.5	0.2	1.8	-	3.1	1.3	-	-	1.1
Estímulo moral	6.2	7.2	9.4	9.9	20.5	11.3	20.1	-	22.8	11.0
Estímulo material	0.6	0.1	-	1.8	-	1.3	-	-	-	0.2
Locomoción de grupo	2.5	2.8	10.0	3.1	2.9	2.2	5.2	-	-	6.4
Petición de resignación	-	-	-	-	-	2.2	-	1.1	-	-
Aceptación de resignación	-	-	1.5	-	-	-	-	-	-	0.2
Solicitante poderoso	0.6	-	-	0.4	1.1	-	-	-	-	-
Solicitante con relaciones	-	-	-	-	-	-	1.3	-	-	-
Solicitante adinerado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Solicitante con prestigio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Experto	65.4	70.4	51.1	52.9	45.8	55.4	26.3	70.4	60.1	58.4
Tercer informante	0.6	-	0.5	0.2	-	-	3.9	-	2.5	0.2
Autoevaluación negativa	0.6	2.4	0.8	0.4	2.3	0.9	-	1.1	-	0.3
Autoevaluación positiva	0.6	2.6	2.8	0.6	1.7	2.2	3.9	1.7	2.5	4.8
Información social	2.5	0.1	-	2.9	-	0.9	-	11.2	-	1.2

- 186 -

CUADRO 3

Individuos

Porcentaje de utilización de mecanismos de persuasión.

	E. Resqueira	Fidel Velazquez	Jorge De la Vega	M.M.H.	Bernardo Sepulveda	Gustavo Petrichili	Manuel Partlet	Enriquez Savignac	Manuel Caracho	Sergio García Ramírez
Acatamiento de autoridad	-	-	0.6	0.2	-	3.0	3.5	-	-	-
Actitud autoritaria	-	-	-	2.0	8.9	1.0	3.5	-	-	3.0
Insistencia sin graduación	7.2	13.9	36.1	24.4	-	30.6	30.3	36.0	19.1	17.2
Insistencia con graduación	7.2	1.6	1.8	2.6	1.4	5.1	3.5	2.0	2.1	8.5
Peligro de daño moral	1.8	2.7	-	3.5	-	-	3.5	2.0	-	0.7
Peligro de daño material	1.8	5.0	-	0.8	-	3.0	-	-	2.1	0.2
Daño moral	12.7	13.9	3.0	6.4	16.4	-	-	2.0	4.2	1.0
Daño material	-	2.7	0.6	6.7	-	1.0	-	6.0	2.1	-
Promesa de estímulo moral	9.0	2.2	5.4	7.3	-	1.0	5.3	-	-	9.5
Promesa de estímulo material	18.1	5.0	0.6	3.8	-	7.1	1.7	-	-	2.7
Estímulo moral	18.1	24.5	19.2	21.1	52.2	25.5	28.5	-	57.4	26.5
Estímulo material	1.8	0.5	-	3.8	-	3.0	-	-	-	0.5
Locomoción de grupo	7.2	9.4	20.4	6.7	7.4	5.1	7.1	-	-	15.5
Petición de resignación	-	-	-	-	-	5.1	-	4.0	-	-
Aceptación de resignación	-	-	3.0	-	-	-	-	-	-	0.6
Solicitante poderoso	1.8	-	-	0.8	2.9	-	-	-	-	-
Solicitante con relaciones	-	-	-	-	-	-	1.7	-	-	-
Solicitante adinerado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Solicitante con prestigio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Experto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tercer informante	1.8	-	1.2	0.5	-	-	5.3	-	6.3	0.5
Autoevaluación negativa	1.8	8.3	1.8	0.8	5.9	2.0	-	4.0	-	0.7
Autoevaluación positiva	1.8	8.9	6.0	1.4	4.4	5.1	5.3	6.0	5.3	9.7
Información social	7.2	0.5	-	6.1	-	2.0	-	38.0	-	3.0

CUADRO 4

En el caso de Enriquez Savignac, utilizó en forma especial la "Información Social" (11.2%), siendo él, el dirigente que más lo utilizó, y la "Insistencia sin Gradación" (10.6%).

Manuel Camacho, utilizó más "El Estímulo Moral" (22.8%) y la "Insistencia sin Gradación" (7.6%), lo mismo que Sergio García Ramírez (con un 11.% y un 7.1% respectivamente).

Los resultados aquí expuestos fueron comparados mediante un análisis estadístico detallado, con el fin de determinar si existe alguna diferencia significativa por tema, grupo o individuo, en la utilización que estos hacían de cada mecanismo de persuasión.

Para realizar el análisis se obtuvieron los χ^2 para cada pareja de grupos, temas e individuos, en los cuales se muestran comparativamente los porcentajes alcanzados por cada grupo, tema o individuo. El porcentaje que aparece en la parte superior de los casilleros de los cuadros 5 a 20, corresponde a la columna, y el inferior, al renglón. El tener uno o dos asteriscos indica respectivamente que la diferencia encontrada tiene un nivel de confianza del 95% o del 99%. Dicho análisis se presenta a continuación.

ANALISIS DE LOS RESULTADOS RELATIVOS A LOS GRUPOS

En el cuadro 5, y con relación al mecanismo llamado "Experto", podemos observar que este, fué utilizado de manera mayor y significativamente distinta por el grupo de precandidatos en relación a todos los grupos de estudio restante.

En el cuadro 6, para el mecanismo denominado "Insistencia sin Gradación", podemos observar que fué utilizado con mayor intensidad y de manera significativamente diferente por el grupo de priistas, en relación con el uso que de él, hicieron los precandidatos. Por otra parte, podemos observar en esta misma figura, que los priistas, el grupo de la iniciativa privada y los precandidatos, hacen en forma significativa, un uso mayor de éste mecanismo que el clero.

En el cuadro 7, al analizar los resultados obtenidos para el mecanismo "Daño Moral", podemos observar que el grupo de la iniciativa privada, lo utilizó más que los priistas y que los precandidatos, lo usan menos que los sindicatos y el clero. Los sindicatos y el clero, utilizan más este mecanismo que los priistas.

En el cuadro 8, para el mecanismo denominado "Estímulo Moral",

Resultados por Grupo - Experto

PRIISTAS	INICIATIVA PRIVADA	PRECANDIDATOS	SINDICATOS	CLERO	
		** 71.9%			PRIISTAS
		64.2%			
		** 71.9%			INICIATIVA PRIVADA
		69.3%			
			62.9%	61.2%	PRECANDIDATOS
			** 71.9%	** 71.9%	
					SINDICATOS
					CLERO

CUADRO 5

Resultados por Grupo - Insistencia s/gradación

PRIISTAS	INICIATIVA PRIVADA	PRECANDIDATOS	SINDICATOS	CLERO	
		5.2%		1.8%	PRIISTAS
		** 7.7%		** 7.7%	
				1.8%	INICIATIVA PRIVADA
				** 2.6%	
				1.8%	PRECANDIDATOS
				** 5.2%	
					SINDICATOS
					CLERO

CUADRO 6

Resultados por Grupo - Daño Moral

PRIISTAS	INICIATIVA PRIVADA	PRECANDIDATOS	SINDICATOS	CLERO	
	** 12%	0.8%	** 12.9%	** 6.3%	PRIISTAS
	4.3%	** 4.3%	4.3%	4.3%	
		0.8%			INICIATIVA PRIVADA
		** 12%			
			** 12.9%	** 6.3%	PRECANDIDATOS
			0.8%	0.8%	
					SINDICATOS
					CLERO

CUADRO 7

Resultados por Grupo - Estímulo Moral

PRIISTAS	INICIATIVA PRIVADA	PRECANDIDATOS	SINDICATOS	CLERO	
		7.3%		6.3%	PRIISTAS
		** 8.5%		* 8.5%	
					INICIATIVA PRIVADA
					PRECANDIDATOS
					SINDICATOS
					CLERO

CUADRO 8

las únicas diferencias significativas encontradas, indican que los priistas utilizaron más "Estímulos Morales" que los precandidatos y que el clero.

Para el mecanismo denominado "Locomoción de Grupo", no hubo diferencias significativas.

ANALISIS DE LOS RESULTADOS RELATIVOS A LOS TEMAS

En el cuadro 9, en cuanto al mecanismo denominado "Experto", se puede observar que se utiliza más, de manera significativa, en los temas sociales y económicos, que en los temas políticos.

En el cuadro 10, para el mecanismo denominado "Insistencia sin Gradación", puede observarse que éste es utilizado siempre con mayor intensidad, de manera significativa, en el tema cultural, que en cualquier otro tema.

En el cuadro 11, con relación al mecanismo denominado "Daño Moral", puede observarse que se utiliza más en los temas culturales y económicos, que en los políticos. Asimismo, se utiliza más en los temas económicos que en los temas sociales.

En el cuadro 12, para el mecanismo denominado "Estímulo Mo-

POLITICO	SOCIAL	CULTURAL	ECONOMICO	
	*62.6%		**61.9%	POLITICO
	57.4%		57.4%	
				SOCIAL
				CULTURAL
				ECONOMICO

Uso del mecanismo de persuasión "Experto", por temas.

CUADRO 9

POLITICO	SOCIAL	CULTURAL	ECONOMICO	
		*14%		POLITICO
		8.6%		
		**14%		SOCIAL
		5.8%		
			7.4%	CULTURAL
			**14%	
				ECONOMICO

Uso del mecanismo de persuasión "Insistencia sin Gradación", por tema.

CUADRO 10

POLITICO	SOCIAL	CULTURAL	ECONOMICO	
		** 5.7%	** 4.4%	POLITICO
		2.6%	2.6%	
			** 4.4%	SOCIAL
			3.1%	
				CULTURAL
				ECONOMICO

Utilización del mecanismo de persuasión "Daño Moral", por tema.

CUADRO 11

POLITICO	SOCIAL	CULTURAL	ECONOMICO	
		5.2%	7.4%	
		** 11.6%	** 11.6%	POLITICO
		5.2%	7.4%	
		** 14.4%	** 14.4%	SOCIAL
				CULTURAL
				ECONOMICO

Utilización del mecanismo de persuasión "Estímulo Moral", por tema.

CUADRO 12

ral", puede verse que se utiliza mas y de manera significativa, en los temas culturales o económicos.

En el cuadro 13, para el mecanismo denominado "Locomoción de Grupo", puede observarse que su uso es mayor en forma significativa, en los temas políticos que en los temas culturales y económicos.

ANALISIS DE LOS RESULTADOS RELATIVOS A LOS INDIVIDUOS

En el cuadro 14, en cuanto al mecanismo denominado "Experto", podemos observar que el Sr. Fidel Velázquez lo utilizó en forma más intensiva que 7 de los otros 9 líderes con los que fué comparado. El líder que menos utilizó este mecanismo, en relación con los demás líderes analizados, fué el Lic. Manuel Bartlet, pues todos los líderes la utilizaron más que él. El Lic. Miguel De la Madrid, lo utilizó en forma menos intensa que 5 de los 9 líderes con los que se le comparó y más que uno, no teniendo diferencias significativas en los casos restantes. Este mismo resultado lo presentó el Lic. Jorge De la Vega.

En cuanto al Lic. Enriquez Savignac, utilizó este mecanismo en formas más intensa que 5 de los 9 líderes con que se le comparó.

POLITICO	SOCIAL	CULTURAL	ECONOMICO	
		2.6%	2.5%	POLITICO
		* 5.2%	** 5.2%	
				SOCIAL
				CULTURAL
				ECONOMICO

Uso del mecanismo de persuasión "Locomoción de Grupo", por tema.

CUADRO 13

RESULTADOS POR INDIVIDUO - "EXPERTO"

EDUARDO PESQUEIRA	FIDEL VELAZQUEZ	JORGE DE LA VEGA	MIGUEL DE LA MADRID	BERNANDO SEPULVEDA	GUSTAVO PETRICHOLI	MANUEL BARTLET	ENRIQUE SAVIGNAC	MANUEL CAMACHO	SERGIO GARCIA R.	
		51.1% 65.4% **	52.9% 65.4% **			26.3% 65.4% **				EDUARDO PESQUEIRA
		51.1% 70.4% **	52.9% 70.4% **	60.5% 70.4% *	55.4% 70.4% **	26.3% 70.4% **		60.1% 70.4% *	58.4% 70.4% **	FIDEL VELAZQUEZ
				60.5%* 51.1%		26.3% 51.1% **	70.4% 51.1%		58.4% 51.1%	JORGE DE LA VEGA
						26.3% 52.9% **	70.4% 52.9%	60.1% 52.9%	58.4%* 52.9%	MIGUEL DE LA MADRID
						26.3% 60.5% **				BERNANDO SEPULVEDA
						26.3% 55.4% **	70.4% 55.4%			GUSTAVO PETRICHOLI
							70.4% 26.3%	60.1% 26.3%	58.4% 26.3%	MANUEL BARTLET
									58.4% 70.4% **	ENRIQUE SAVIGNAC
										MANUEL CAMACHO
										SERGIO GARCIA R.

CUADRO 14

En el cuadro 15, para el mecanismo denominado "Promesa de Estímulo Material", puede observarse que es el Ing. Eduardo Pesqueiro quien más lo utilizó. Este líder, usó este mecanismo, más intensamente que 7 de los 9 líderes con los que se le comparó. En cambio, el Sr. Fidel Velázquez, lo utilizó en forma más intensiva que cualquier otro líder.

En el cuadro 16, para el mecanismo denominado "Estímulo Moral", vemos que quienes más lo utilizaron, fueron: el Lic. Bernardo Sepúlveda, quien lo utilizó más que 7 de los 9 líderes con los que se le comparó; el Ing. Manuel Camacho, quien obtuvo el mismo resultado; y el Lic. Manuel Bartlet, quien lo utilizó más que 6 de los 9 líderes con quienes se le comparó. Quien menos lo utilizó, fué el Lic. Enrique Savignac, pues todos los líderes utilizaron este mecanismo más que él.

En el cuadro 17, para el mecanismo denominado "Locomoción de Grupo", se observa que el Lic. Jorge De la Vega, fué quien más lo utilizó, pues su uso fué en 8 ocasiones mayor que le de los 9 líderes restantes con los que se le comparó. Caso inverso es el del Lic. Enrique Savignac, quien de los 9 líderes con que se le comparó, sólo uno no presentó diferencias significativas, y al compararlo con los líderes restantes, el uso que dió a este meca-

RESULTADOS POR INDIVIDUO - "PROMESA DE ESTIMULO MATERIAL"

EDUARDO PESQUEIRA	FIDEL VELAZQUEZ	JORGE DE LA VEGA	MIGUEL DE LA MADRID	BERNANDO SEPULVEDA	GUSTAVO PETRICHOLI	MANUEL BARTLET	ENRIQUE SAVIGNAC	MANUEL CAMACHO	SERGIO GARCIA R.	
	1.5% 6.2%**	0.2% 6.2%**	1.8% 6.2%**	0% 6.2%**			0% 6.2%**	0% 6.2%**	1.1% 6.2%**	EDUARDO PESQUEIRA
										FIDEL VELAZQUEZ
			1.8%* 0.2%		3.1%** 0.2%					JORGE DE LA VEGA
				6.4%** 3.0%**						MIGUEL DE LA MADRID
					0% 6.4%*					BERNANDO SEPULVEDA
							0.5%* 0%		0.4%* 0%	GUSTAVO PETRICHOLI
										MANUEL BARTLET
										ENRIQUE SAVIGNAC
										MANUEL CAMACHO
										SERGIO GARCIA R.

CUADRO 15

RESULTADOS POR INDIVIDUO - "ESTIMULO MORAL"

EDUARDO PESQUEIRA	FIDEL VELAZQUEZ	JORGE DE LA VEGA	MIGUEL DE LA MADRID	BERNANDO SEPULVEDA	GUSTAVO PETRICHOLI	MANUEL BARTLET	ENRIQUE SAVIGNAC	MANUEL CAMACHO	SERGIO GARCIA R.	
				20.5%** 6.2%			0% 6.2%	22.8%** 6.2%	11%** 6.2%	EDUARDO PESQUEIRA
				20.5%** 7.2%		21%** 7.2%	0% 7.2%**	22.8%** 7.2%	11%* 7.2%	FIDEL VELAZQUEZ
				20.5%** 9.4%		21%** 9.4%	0% 9.4%**	22.8%** 9.4*		JORGE DE LA VEGA
				20.5%** 9.9%		21.5%** 9.9%	0% 9.9%**	22.8%** 9.9%	11%** 9.9%	MIGUEL DE LA MADRID
					11.3% 20.5%*		0% 20.5%**		11% 20.5%**	BERNANDO SEPULVEDA
						21.5%* 11.3%	0% 11.3%**	22.8%** 11.3%		GUSTAVO PETRICHOLI
							0% 21.5%**		11% 21%**	MANUEL BARTLET
								22.8%** 0%	11%** 0%	ENRIQUE SAVIGNAC
									11% 22.8%**	MANUEL CAMACHO
										SERGIO GARCIA R.

CUADRO 16

RESULTADOS POR INDIVIDUO - "LOCOMOCION DE GRUPO"

EDUARDO PESQUEIRA	FIDEL VELAZQUEZ	JORGE DE LA VEGA	MIGUEL DE LA MADRID	BERNANDO SEPULVEDA	GUSTAVO PETRICHOLI	MANUEL BARTLET	ENRIQUE SAVIGNAC	MANUEL CAMACHO	SERGIO GARCIA R.	
		10%** 2.5%					0% 2.5%*			EDUARDO PESQUEIRA
		10%** 2.8%					0% 2.8%*		6.4%** 2.8%	FIDEL VELAZQUEZ
			3.1% 10%**	2.9% 10%**	2.2% 10%**		0% 10%**	0% 10%**	6.4% 10%**	JORGE DE LA VEGA
							0% 3.1%*	0% 3.1%*	6.4%** 3.1%	MIGUEL DE LA MADRID
							0% 2.9%*			BERNANDO SEPULVEDA
							0% 2.2%*		6.4%* 2.2%	GUSTAVO PETRICHOLI
							0% 5.2%**	0% 5.2%**		MANUEL BARTLET
									6.4%** 0%	ENRIQUE SAVIGNAC
									6.4%** 0%	MANUEL CAMACHO
										SERGIO GARCIA R.

CUADRO 17

nismo fué menor.

El Ing. Manuel Camacho, utilizó este mecanismo con menor intensidad que 4 de los líderes con los que le comparó, y no presentó ninguna diferencia significativa con otros 4 y tan sólo en un caso, lo utilizó más que otro líder.

En cuanto al Lic. Sergio García R. utilizó este mecanismo con una mayor intensidad que 5 de los otros líderes y lo utilizó menos que el Lic. Jorge De la Vega. Los resultados relativos al Lic. Sergio García R. no presentaron diferencias significativas con respecto al uso que hacen de este mecanismo los líderes restantes.

En el cuadro 18, y para el mecanismo denominado "Información Social", podemos observar que el Lic. Enriquez Savignac, lo utilizó más que cualquier otro líder.

En el cuadro 19, con relación al mecanismo denominado "Insistencia sin Gradación", podemos ver que los menos insistentes son el Lic. Bernardo Sepúlveda, el Ing. Eduardo Pesqueira, y el Sr. Fidel Velázquez, quiénes al ser comparados con los otros nuevos líderes, los dos primeros, presentaron en 8 casos una menor utilización de este mecanismo.

RESULTADOS POR INDIVIDUO - "INFORMACION SOCIAL"

EDUARDO PESQUEIRA	FIDEL VELAZQUEZ	JORGE DE LA VEGA	MIGUEL DE LA MADRID	BERNARDO SEPULVEDA	GUSTAVO PETRICHOLI	MANUEL BARTLET	ENRIQUE SAVIGNAC	MANUEL CAMACHO	SERGIO GARCIA R.	
	0.1%	0%		0%			11.2%**			EDUARDO PESQUEIRA
	2.5%**	2.5%**		2.5%*			2.5%			FIDEL VELAZQUEZ
		0%					11.2%**		1.2%**	FIDEL VELAZQUEZ
		0.1%**					0.1%		0.1%	JORGE DE LA VEGA
			2.9%**				11.2%**		1.2%**	JORGE DE LA VEGA
			0.%				0.%		0.%	MIGUEL DE LA MADRID
				0%			11.2%**		1.2%	MIGUEL DE LA MADRID
				2.9%*			2.9%		2.9%*	BERNANDO SEPULVEDA
							11.2%**			BERNANDO SEPULVEDA
							0.%			GUSTAVO PETRICHOLI
							11.2%**			GUSTAVO PETRICHOLI
							0.9%			MANUEL BARTLET
							11.2%**			MANUEL BARTLET
							0%			ENRIQUE SAVIGNAC
								0%	1.2%	ENRIQUE SAVIGNAC
							11.2%**	11.2%**		ENRIQUE SAVIGNAC
										MANUEL CAMACHO
										MANUEL CAMACHO
										SERGIO GARCIA R.
										SERGIO GARCIA R.

CUADRO 18

RESULTADOS POR INDIVIDUO - "INSISTENCIA SIN GRADACION"

EDUARDO PESQUEIRA	FIDEL VELAZQUEZ	JORGE DE LA VEGA	MIGUEL DE LA MADRID	BERNANDO SEPULVEDA	GUSTAVO PETRICHOLI	MANUEL BARTLET	ENRIQUE SAVIGNAC	MANUEL CAMACHO	SERGIO GARCIA R.	
		17.6%**	11.5%**	0%	5.9%**	22.3%**	10.6%**	7.6%*	7.6%*	EDUARDO PESQUEIRA
		2.5%	2.5%	2.5%*	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	
		17.6%**	11.5%**	0%	5.9%**	22.3%**	10.6%**		7.1%**	FIDEL VELAZQUEZ
		4.1%	4.1%	4.1%*	4.1%	4.1%	4.1%		4.1%	
			11.5%	0%			16.6%	7.6%	7.1%	JORGE DE LA VEGA
			17.6%**	17.6%**			17.6%**	17.6%**	17.6%**	
				0%		22.3%**			7.1%	MIGUEL DE LA MADRID
				11.5%**		11.5%			11.5%**	
					5.9%**		10.6%**	7.6%**	7.1%**	BERNANDO SEPULVEDA
					0%		0%	0%	0%	
								7.6%**	7.1%**	GUSTAVO PETRICHOLI
							5.9%	5.9%		
							10.6%	7.6%	7.1%	MANUEL BARTLET
							22.3%*	22.3%**	22.3%**	
										ENRIQUE SAVIGNAC
										MANUEL CAMACHO
										SERGIO GARCIA R.

CUADRO 19

El Sr. Fidel Velázquez utilizó este mecanismo con menor intensidad que 7 de los líderes con los que se le comparó. Este mismo líder, no presentó diferencias significativas con los líderes restantes. Los que más utilizaron este mecanismo fueron; el Lic. Jorge De la Vega, quien lo utilizó, más que 6 de los líderes con quienes se le comparó, no teniendo ambos, diferencias significativas con los líderes restantes.

En el cuadro 20 y para el mecanismo de persuasión denominado "Daño Moral", podemos observar que el líder que más uso hizo de él fué el Lic. Bernardo Sepúlveda, quien lo utilizó más que 6 líderes con quienes se le comparó. Enseguida, el Sr. Fidel Velázquez y el Ing. Eduardo Pesqueira, fueron los que utilizaron más este mecanismo, utilizando el primero con mayor intensidad que 5 de los líderes con los que se le comparó y el segundo con 4.

En el siguiente capítulo se presenta la discusión de los resultados expuestos en este.

RESULTADOS POR INDIVIDUO - "DAÑO MORAL"

EDUARDO PESQUEIRA	FIDEL VELAZQUEZ	JORGE DE LA VEGA	MIGUEL DE LA MADRID	BERNARDO SEPULVEDA	GUSTAVO PETRICHOLI	MANUEL BARTLET	ENRIQUE SAVIGNAC	MANUEL CAMACHO	SERGIO GARCIA R.	
		1.4%			0%		0.5%		0.4%	EDUARDO PESQUEIRA
		4.4%*			4.4%**		4.4%*		4.4%**	FIDEL VELAZQUEZ
		1.4%			0%		0.5%	1.6%	0.4%	JORGE DE LA VEGA
		4.1%*			4.1%**		4.1%*	4.1%**	4.1%**	MIGUEL DE LA MADRID
				6.4%**					0.4%	BERNARDO SEPULVEDA
				1.4%					1.4%*	GUSTAVO PETRICHOLI
				6.4%*	0%		0.5%		0.4%	MANUEL BARTLET
				3.0%	3.0%**		3.0%**		3.0%**	ENRIQUE SAVIGNAC
					0%	0%	0.5%		0.4%	MANUEL CAMACHO
					6.4%**	6.4%*	6.4%**		6.4%**	SERGIO GARCIA R.
								1.6%*		
								0%		

CUADRO 20

D I S C U S I O N .

En este capítulo se discuten los resultados obtenidos y se da una interpretación sugiriendo las razones por las que los líderes mexicanos utilizan los mecanismos de persuasión en la forma que se describió en el capítulo anterior.

La discusión se realiza primero con el resultado global, para pasar enseguida a los resultados obtenidos por los grupos, a los obtenidos en cada tema y a los de los individuos.

Finalmente se dan algunas generalizaciones tentativas que parecen derivarse del análisis y de la discusión del estudio. Dada la naturaleza pionera de esta exploración, en una área de enorme complejidad, muchas de las afirmaciones deberán considerarse como interesantes hipótesis psicosociales.

ASPECTOS GLOBALES.

Comenzaremos entonces por señalar que el mecanismo de persuasión que se utilizó más, de manera significativa por los dirigentes mexicanos, fué el del "experto". Lo anterior, indica que estos dirigentes tienden a fundamentar sus persuasiones mos-

trándose conocedores de la situación. Así, los empeños de persuasión los apoyan en el mejor conocimiento posible de la realidad. Con ello, al parecer, se responde a una premisa político-cultural mexicana, que obtuvimos en un estudio previo no publicado acerca de las premisas del PRI, que considera que las personas que ocupan cargos directivos de alto nivel, deben ser dirigentes conocedores de su labor.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS POR GRUPO.

Mecanismo de Persuasión Denominado "Experto".

Del Análisis del cuadro 5 (pág.190), se puede inferir, que los precandidatos, ante el objetivo que pretendían alcanzar, utilizaron más este mecanismo, con el fin de mostrarse ante la opinión pública como los que más conocen de la realidad nacional.

Mecanismo de Persuasión "Insistencia sin Gradación".

Del cuadro 6 (pág. 190), puede pensarse que, al igual que en el tema de "experto", el movimiento político para la designación del candidato, debió motivar, que los priistas fueran los mas insistentes; será esto debido a que la palabra de Dios debe ser definitiva?

Mecanismos de Persuasión "Daños Morales".

Del cuadro 7 (pág.191), se ve que los precandidatos y los priistas evitaron causar daños morales, quizás con el fin de evitar conflictos con otros grupos; en cambio, el clero y los sindicatos, que no se mostraron insistentes, lo utilizaron más. No es sorpresa que el clero utilice más este mecanismo, pero si lo es en los sindicatos.

Mecanismo de Persuasión "Estímulo Moral".

Del cuadro 8 (pág.191), puede inferirse que los priistas, quizás una vez más por el momento político que implicaba la necesidad de obtener más votos, buscando congraciarse, otorgando estímulos morales, en cambio los precandidatos y el clero limitaron los estímulos morales; los primeros al parecer por sustentar su postulación en el mecanismo inverso, es decir "daño moral" con todas sus posibles consecuencias.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS POR TEMA.

Mecanismo de persuasión "Experto".

En el cuadro 9 (pág.193), nos indica que los líderes en México,

se presentan con expertos en temas sociales y económicos. Esto quizás por ser temas menos vulnerables, mas predecibles y justificables. Una declaración como experto en el ambito político tiene más riesgo de provocar daño al dirigente que la emite. Una excepción a esto, son el presidente de la República y algunos dirigentes como Fidel Velázquez que al parecer por su jerarquía y fortaleza política, pueden hacer este tipo de declaraciones sin mayor riesgo.

Mecanismo de Persuasión "Insistencia sin Gradación".

En el cuadro 10 (pág.193), se puede observar que se utiliza este mecanismo con mayor frecuencia en el ámbito cultural, mucho más que en cualquier otro.

porqué?.- Adelantamos varias hipótesis:

- a) Permite la distracción, unión y manejo de las masas de manera menos violenta; con ello se propicia la unidad y la conformidad.
- b) Es más fácil dar una respuesta cultural que una económica, social o política.

- c) Insistir en un tema económico o social es mas peligroso porque puede crear conciencia en la población.
- d) Insistir en aspectos culturales, favorece el que la solución tenga que venir de la gente. En cambio, en los aspectos sociales, económicos o políticos, la solución en nuestro medio tiene que provenir en gran medida del grupo en el poder.
- e) La insistencia en temas sociales y económicos se da solamente en circunstancias específicas como es el caso del pacto de solidaridad.
- f) La insistencia en temas sociales se da en los países socialistas y en temas económicos en los países capitalistas.

En México, el Frente Democrático se orienta hacia lo social y el PAN hacia lo económico.

Mecanismo de Persuasión "Daño Moral"...

En el cuadro 11 (pág.194), vemos que este mecanismo no se utiliza en

temas políticos. Es factible que esto sea porque se quieren evitar conflictos en este ámbito. Tampoco se utiliza en temas sociales; en ellos, se afectaría directamente al responsable puesto que cada acción social que nuestra sociedad emprende, la pone bajo la dirección específica de un líder. En cambio, este mecanismo, se utiliza en los temas culturales y económicos, ya que en ellos el efecto no es frontal pues una sola acción participan varios líderes teniendo entonces un efecto indirecto, dañando en los temas culturales a los que se resisten o se oponen a una acción cultural específica. También se utiliza en los temas económicos porque en buena medida los desequilibrios de este tipo tienen un origen exógeno.

Mecanismo de Persuasión "Estimulos Morales".

En el cuadro 12 (pág. 194), se observa que este tipo de persuasión funciona a la inversa del daño moral. Se utiliza según parece, para establecer alianzas.

Mecanismo de Persuasión "Locomoción de Grupo".

La ideología política, está más definida en México a través de temas como: democracia, soberanía, independencia, etc. y por

tanto, cuenta con objetivos específicos a alcanzar; creo que por ello, puede utilizarse más la locomoción de grupo en este tema que en los temas económicos o culturales, ver cuadro 13, (pág.196).

En el tema económico, pienso hay una mayor dificultad conceptual y muchas variaciones y ambigüedades en cuanto al objetivo, por lo cual, no puede mantenerse una finalidad económica durante mucho tiempo que permita aplicar la locomoción de grupo.

En el tema cultural, defendería que a menudo, los objetivos son múltiples, y esta dispersión, hace que sea menos utilizable la locomoción de grupo.

En los temas sociales, usar la locomoción, de grupo, haría vulnerable al líder, pues pudieran obligarlo al cumplimiento del objetivo, por ello quizás no se usa.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS POR INDIVIDUO.

Mecanismo de persuasión "Experto".

En el cuadro 14 (pág.197), se puede observar que Fidel Velázquez utiliza con frecuencia este mecanismo ante su gremio en particular

y ante la sociedad en general, posiblemente para evidenciar la legitimidad y compromiso de su liderazgo.

Manuel Bartlet casi no utilizó este mecanismo, posiblemente porque su forma de persuasión en la posición ocupada, requiere de una actitud conciliadora entre los diferentes grupos, intereses y tendencias políticas. Siendo el mediador, no puede pronunciar como experto y definir una postura.

Un caso similar es el de Miguel de la Madrid que sólo superó a M. Bartlet al utilizar este mecanismo.

Otro individuo que maneja bastante el mecanismo de experto es E. Savignac (Secretario de Turismo), lo cual es acorde con la política económica que favorece el desarrollo del turismo en momentos de crisis petrolera.

Mecanismo de persuasión "Promesa de estímulo material".

En el cuadro 15 (pág. 199), se puede ver que E. Pesqueira es el que más lo utiliza y el Sr. Fidel Velázquez es el que menos lo utiliza. E. Pesqueira factiblemente lo utilizó más, por tener una posición que permite conceder lo que necesariamente se tenía que dar, tal

es el caso del olimento; en cambio Fidel Velázquez, no utiliza este mecanismo, pues su papel parece consistir en evitar en la medida de lo posible los compromisos, pues ello conviene al Gobierno, a la Iniciativa Privada y a él mismo.

Mecanismo de persuasión "Estímulo Moral".

En el cuadro 16 (pág.200), se puede observar que E. Savignac es el dirigente que menos ofrece estímulo moral siendo sólo un gestor material; Bernado Sepúlveda y M. Camacho, lo utilizaron más, pienso, porque el estímulo moral es un elemento que genera concordancia.

Mecanismo de persuasión "Locomoción de Grupo".

En el cuadro 17 (pág. 201), puede verse que Jorge De la Vega es el que más utiliza la locomoción de grupo. En su posición de líder del partido, esto cobra sentido, pues es necesario movilizar grupos.

Sergio García Ramírez tiene como propósito combatir la delincuencia y el narcotráfico, en sus declaraciones quedan claros estos objetivos para la locomoción de grupo.

M. Camacho, lo utilizó, porque el cargo que ocupaba tenía objetivos múltiples. Su participación como Secretario de SEDUE se dió sólo al final del sexenio y es posible que unicamente se haya avocado a fortalecer su posición política al no contar con el tiempo suficiente para realizar una labor mayor.

Mecanismo de persuasión "Información social".

Del cuadro 18 (pág. 203), se desprende que E. Savignac, fué quien más utilizó este mecanismo reforzando su figura de experto. Esa información se dió naturalmente para fortalecer la imagen de un país que ofrece múltiples satisfactores a los turistas.

Mecanismo de persuasión "Insistencia sin gradación".

Del cuadro 19 (pág. 204), puede inferirse que Fidel Velázquez insiste poco. Plausiblemente no conviene a sus intereses tener una línea de confrontación.

B. Sepúlveda no insiste. En la diplomacia quizás, no se debe ser reiterativo. La dinámica internacional es tan fuerte, que los eventos cambian con gran velocidad. Sin embargo la política exterior de México es bien definida.

E. Pesqueira fué poco insistente. Parece que ello no era necesario para llevar a cabo con éxito su gestión. La necesidad de insistencia se asocia a otros cargos de otros organismos.

J. De la Vega y M. Bartlet son los que utilizaron al mecanismo de insistencia con mayor frecuencia. Tenían que insistir en las premisas que manejaban, como son: la democracia, el voto y la paz social, entre otras, con el fin de tener un estricto control político.

Mecanismo de persuasión "Daño Moral".

Del cuadro 20 puede observarse que B. Sepúlveda fué quien hizo una mayor utilización de este mecanismo. Su cargo implica el proyecto hacia el interior de la nación, una imagen definida, fuerte y combativa del país; en su política internacional. México, al carecer de poder militar, ha fundado su posición internacional en el derecho y la ética. (página 206)

Fidel Velázquez lo utilizó mostrándose beligerante contra los enemigos del obrero.

Los resultados sugieren a los factores situacionales, como una

explicación del uso que los dirigentes hacen de los mecanismos de persuasión. Lo anterior, concuerda con el modelo de contingencia de Fred E. Fiedler (1971), según el cual, el estilo de dirigentes varía de acuerdo con la finalidad del trabajo de dicho dirigente.

Una explicación global también puede darse al considerar, como afirma Rogelio Díaz Guerrero en su artículo denominado "La teoría Sociocultural del Comportamiento Humano" (1971), que "el comportamiento de los individuos y de los grupos puede ser explicado a partir de la estructura, funciones y valores de la sub-cultura del grupo al que pertenece" y que- "es a partir del papel que se le asigna a cada individuo dentro de la sociedad, el que podemos predecir su conducta, porque ésta, se da consonante con su papel" (1971, pág. 37).

Por lo anterior, podemos esperar que la intensidad con que los dirigentes mexicanos utilicen uno u otro mecanismo de persuasión, dependerá del papel político que desempeña.

RESUMEN FINAL Y CONCLUSIONES

El presente trabajo tuvo como obtejtivo realizar un estudio de los sistemas de persuasión que utilizan los dirigentes políticos en México, así como el grado de utilización de cada uno de ellos. El estudio se desarrolla a partir de la información periodística retomando las declaraciones textuales de los dirigentes aparecidas en los diarios nacionales por un periodo de un año.

El estudio parte de la revisión de los antecedentes históricos relacionados con el concepto de persuasión, continúa con los antecedentes clínicos, con los antecedentes experimentales y con el estado actual que se tiene respecto a la concepción de la persuasión. A partir de esta información propongo diez categorías que son:

- Autoritarismo
- Insistencia
- Castigos
- Recompensas
- Continuidad en la tarea
- Resignación
- Solicitante triunfador
- Experto
- Autoevaluación
- Información social.

Para cada una de ellas se revisaron los antecedentes teóricos que permitieron fundamentar su inclusión. Posteriormente en el capítulo denominado "marco metodológico" se definieron y subdividieron cada una de estas categorías para su posterior utilización.

Así mismo, dentro de la metodología, se presentan conceptos diversos relativos al análisis de contenido y su aplicación en el caso específico de esta tesis; se señala el periodo de análisis, se definen los sujetos de estudio y el contexto en el que se realiza la investigación; se explica el método de muestreo empleado con los documentos fuente para la obtención y se explica como fué el sistema de jueces que se utilizó, concluyendo el capítulo con una propuesta de análisis estadístico.

En el capítulo V se presentan los resultados obtenidos en el proceso, procediendo en seguida a la explicación general de los mismos.

El análisis, se inicia advirtiendo que los resultado no corresponden al perfil personal de los dirigentes sino a una parte de su figura pública, que además de estar al alcance de todos através de los medios masivos comunicación, y específicamente en este estudio através de los periódicos, debe ser estudiada por los psicólogos.

gos sociales de México con el fin de aproximarlos a las formas de persuasión utilizadas por los líderes de la comunidad.

Se analizarón 73 líderes y 24 mecanismos de persuasión de los cuales sólo 21 fueron utilizados.

En cuanto al análisis porcentual del uso de los mecanismos de persuasión, se encontró que el mecanismo denominado "experto" fué el más utilizado por los dirigentes, lo que correspondió a un 60% de las ocasiones en que pretende persuadir.

"Estímulo moral, insistencia sin gradación, locomoción de grupo y daño moral", son los mecanismos que en general tienen una segunda importancia y fueron utilizados en el 10.6%, el 8.1% e; 4% y el 3% respectivamente.

El análisis de la utilización de mecanismos de persuasión se llevó a cabo además estudiando grupos de dirigentes, su uso en relación con tipos de temas y, en algunos casos, su utilización por los líderes más destacados, vistos individualmente.

Los grupos estudiados fueron:

- Priistas

- Iniciativa Privada
- Precandidatos
- Sindicatos
- Clero.

Se encontró para los grupos, que los precandidatos utilizaron más en forma significativa el mecanismo de "expero" que el resto de los grupos.

Los priistas, la iniciativa privada y los precandidatos mostraron una mayor utilización que el clero del mecanismo denominado "insistencia sin gradación", y los priistas mostraron específicamente un uso más intensivo de este mecanismo que los candidatos.

Los sindicatos y el clero mostraron una mayor utilización del "daño moral" que la iniciativa privada y ésta, a su vez, utilizó este mecanismo con mayor intensidad que los priistas y los precandidatos.

Los priistas utilizaron más el "estimulo moral" que los precandidatos y el clero.

La "locomoción de grupo" fué utilizada con una intensidad

semejante por los distintos grupos.

En cuanto a los temas que sirvieron para el análisis de los resultados, estos fueron los siguientes:

- Político
- Social
- Cultural y
- Económico.

Para este análisis se encontró que en los temas sociales y económicos se utilizó con mayor intensidad el mecanismo denominado "experto" que en los temas políticos.

En el tema cultural, se utilizó la "insistencia sin gradación" más que en cualquier otro tema.

En los temas culturales y económicos se utilizó más el "daño moral" que en los temas políticos.

El "estímulo moral" se utilizó más en los temas políticos y sociales que en los culturales y económicos.

En los temas políticos la "locomoción de grupo" se utilizó con mayor intensidad que en los temas culturales y económicos.

Con relación al análisis relativo a algunos dirigentes estudiados y comparados individualmente se tomaron en cuenta a 10 que por su frecuente participación tuvieron un mayor número de intervenciones, mismas que fueron analizadas en esta tesis.

Tales individuos son:

- Eduardo Pesqueira
- Fidel Velázquez
- Jorge De la Vega
- Miguel de la Madrid
- Bernardo Sepúlveda
- Gustavo Pretricholi
- Manuel Bartlet
- Enrique Savignac
- Manuel Camacho
- Sergio García R.

Los resultados encontrados indican que Fidel Velázquez es el que de estos 10 dirigentes más utilizó el mecanismo de "experto", en seguida, está Enrique Savignac. Este mecanismo fué utilizado

con mayor intensidad, que cualquiera de los otros dirigentes, por Manuel Bartlet.

Eduardo Pesqueira es quien más utilizó la "promesa de estímulo material".

Bernardo Sepúlveda, Manuel Camacho y Manuel Bartlet fueron quienes más utilizaron el "estímulo moral", siendo Enrique Savignac quien menos lo utilizó.

Jorge De la Vega fué quien más utilizó la "locomoción de grupo" y Enrique Savignac quien menos.

La "información social" fue utilizada de manera más intensiva por Enrique Savignac que por cualquier otro.

Jorge De la Vega y Manuel Bartlet son los que utilizaron más la "insistencia sin gradación" y Bernardo Sepúlveda, Eduardo Pesqueira y Fidel Velázquez son quienes menos la utilizaron.

El "daño moral" fue utilizado con mayor intensidad por Bernardo Sepúlveda y Fidel Velázquez.

Con relación a los puntos anteriores se presentan en el capítulo denominado "discusión", algunas tentativas de generalización que parecen derivarse del análisis y de la discusión del estudio. Dada la naturaleza pionera de esta exploración en una área de enorme complejidad, muchas de las afirmaciones deberán considerarse como interesantes hipótesis psicosociales.

Puede suponerse que para los grupos de líderes el momento político que estaban viviendo pudiera ser decisivo, propiciando que algunos grupos como los precandidatos y los priistas, se abstuvieron de causar algún "daño moral", a la inversa que el clero y los sindicatos. Para los grupos que requieren mover políticamente al pueblo puede convenir la "insistencia". Los grupos que pretenden acceder al poder como es el caso de los precandidatos utilizan el mecanismo de "experto" para mostrarse, pienso, conocedores de su realidad nacional y capaces de desarrollar la labor que pretenden ejercer.

En cuanto a los temas, el mecanismo de "experto" se interpreta que se utiliza en campos predecibles y justificables como son los temas sociales y económicos; no así en los temas políticos en los que el declarante se expone a utilizarlo solamente, cuando es sumamente poderoso.

Se interpretó que el mecanismo de "insistencia" permite distraer y manejar a las masas de modo no violento, uniéndose y conformándolas. Parece ser más barato y menos difícil de utilizar en los temas culturales que en los económicos o en los sociales. En los temas culturales procura comprometer al pueblo con una actitud específica.

Se interpretó que el "daño moral" tiene en los temas culturales y económicos un efecto indirecto al querer señalar responsables del problema que vive la comunidad por lo que es más usado en estos, que en los temas políticos y sociales en los que el responsable se vería directamente afectado. Lo contrario sucede con el mecanismo denominado "estímulos morales", pues éste, se considera que produce alianzas.

La "locomoción de grupo" según los resultados, tiene un campo mayor de aplicación en los temas políticos, pues hay una definición mayor de los objetivos que pueden proponerse como metas comunes a alcanzar, como son la paz social y la democracia. En cambio en los temas económicos los objetivos no siempre están definidos con claridad. En los temas culturales los objetivos son múltiples, y en los temas sociales la locomoción de grupo vuelve al líder vulnerable pues la población puede demandarle el cumplimiento.

to de los objetivos ya que estos son claros y concretos; ejemplo de ello son las viviendas, las escuelas, el agua, etc.

En cuanto a los resultados obtenidos para los individuos se encontró que el mecanismo denominado "experto", es mas utilizado por Fidel Velázquez que por otros dirigentes: este mecanismo fortalece la legitimidad del dirigente.

Este mecanismo no es usado por los dirigentes que requieren mostrarse conciliadores o mediadores entre grupos, intereses o tendencias políticas.

La "promesa de estímulos materiales" muy utilizada por Eduardo Pesqueira, la usan los dirigentes para conceder lo que necesariamente tienen que dar como es la comida. Este mecanismo no es utilizado practicamente por Fidel Velázquez que así parece evitar comprometerse.

El "estímulo moral". fué muy utilizado por Bernardo Sepúlveda y Manuel Camacho; éste, pienso, genera concordancia. Dirigentes que sólo funcionan como gestores como Enrique Savignac, no lo utilizan.

La "locomoción de grupos", altamente utilizada por Jorge De la

Vega para la movilización de grupos también fué muy utilizada para acciones específicas, como las emprendidas por Sergio García R. contra los narcotraficantes y los delincuentes. Este mecanismo, creo que lo utilizan los dirigentes que no tienen un puesto estable ni la probabilidad de estar un periodo que les permita concretar una acción emprendida; tal fue el caso de Manuel Camacho.

La "información social", fortalece al "experto". Fué muy utilizada por Enrique Savignac.

La "insistencia sin gradación" utilizada con gran frecuencia por Manuel Bartlet y Jorge De la Vega, les permitió recalcar las premisas políticas que les daban control, como la Paz Social, el Voto, etc. No parece propia para aquellos líderes cuyas acciones tienen que ser reorientadas día con día o que quieran evitar la confrontación.

El "daño moral", utilizado por Bernardo Sepúlveda le permitió proyectar una imagen fuerte al señalar errores de otros países que atentan contra el derecho o la ética internacional.

En general, podemos suponer que el comportamiento de los individuos al persuadir puede entenderse a partir de dos explicaciones.

1. La estructura, funciones y valores de la subcultura del grupo al que pertenece y
2. A partir del papel que se le asigna a cada individuo dentro de la sociedad.

En esta tesis se logró, fundamentalmente:

1. Determinar la frecuencia de uso de los distintos mecanismos de persuasión en la información obtenida de los medios masivos de información.
2. La frecuencia de uso en función de:
 - a) Grupos de líderes
 - b) Temas
 - c) Individuos

Se hizo además:

1. Un esfuerzo por interpretar el porqué del uso de determinados mecanismos por los grupos, en los temas y por los individuos.

2. Se expresan a partir de la experiencia total en el trabajo de la tesis, hipótesis generales que relacionan el uso de mecanismo de persuasión a la subcultura, donde se utilizan y el rol social del utilizador.

BIBLIOGRAFIA

Abrunch Linder Miguel (Compilador), 1982. Metodología de las Ciencias Sociales UNAM. Ed. Talleres de la ENEP Acatlán. México.

Allen, V.L. 1965.
Situational Factors in Conformity. En L. Berkowitz (dir), Advances in experimental Social Psychology, Vol. 2 New York, Academic Press. pag. 133-175.

Andreas G. 1978. Psicología Experimental Ed. Limusa. México.

Appel, K.E. (1944) Psychiatric Therapien J. Mc V Hunt (ed). Personality and the Behavior disorders. Vol. (11 pp 1107-1163), New York: The Ronald Press Co.

Aronson, E. y Mills, J. 1959. The effect of severity of initiation on liking for a group. Journal of abnormal Social Psychology,

Aronson, E. Turner, J. A. y Carlsmith, J. M. 1963. -Communicator credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change, Journal of abnormal Social Psychology, 67: 31-36.

Asch, S. 1952. -Social Psychology -Prentice Hall New York.

Asch S.E. 1952. -Social Psychology, 41. 258-290.

Asch S.E. 1952. -Social Psychology. -Englewood Cliffs. N. J. -Prentice Hall.

Back, K.W. y Davis, K.E. 1965. -Some personal and situational factors relevant to the consistency and prediction of conformity Sociometry. 28, 227-240.

Bandura, Albert. 1964. Teoría del aprendizaje social por procesos identificatorios (cap. 3) Handbook of Socialization Theory. New York.

Bastién Magdalena. 1965. El paisaje humano. Unos mexicanos entre otros. Ed. Gernika SEP. México.

Berkowitz, L. Agresion, 1962: A social psychology analysis. -Mc Graw Hill, New York.

Berkowitz, Leonard y Daniels, Louise R. 1963. -Responsability and dependency. Journal of abnormal and Social Psychology. 66, 429-436.

Brehm, J. W. 1962. An experiment in coercion and attitude change. An explorations in cognitive dissonance, a cargo de J. W. Brehm y A.R. Cohen. New York: Wiley. pp 84-88.

Brehm J. W. 1966. A Theory of Psychological Reactance, New York. Academic Pres New York.

Brown Frederick G. 1980. Principios de la medición en Psicología y Educación. Ed. El Manual Moderno. México.

Burns, T. 1955. The reference of conduct in small groups.

Human relations. 8, 467-486.

Campbell, D.T. 1961. -Conformity in Psychologys theories of acquiered behavioral dispositions. En I.A.B. y B.M. Bass, Conformity and deviation, New York, Harper and Row. pp 101-142.

Cartwright Dorwin y Zander Alvin, 1983. -Dinamica de Grupos. Investigación y teoría. Ed. Trillas. México.

Cásares L. y Cool. 1983. -Técnicas actuales de investigación documental. UAM. México.

Constanzo, Philip R. 1970. Conformity development as a funcion of self-blame. -Journal of personality and Social Psychology. 14, 366-374.

Cook T. e Insko C.A. 1968. Persistence of attitude change as function of conclusion reexposure: A laboratory field experiment -Journal of personality and Social Psychology, 1968, 9, pp 322-326.

Crutchfield Richard S. 1955. Conformity and Character, American Psichologist, 10. 191-199

Chester- A Insko y Schopler. 1980. Psicología Social Experi-
mental Ed. Trillas. México.

De la Torre Villar Ernesto Navarro De anda Ramiro. 1982. Metodo-
dología de la investigación bibliográfica, archivista y documental.
Ed. Mc Graw Hill. México.

Dewtsch, M y Gerard, H.B. 1955. -A study normative and informational social influences upon individual fudment. -Journal of abnormal and Social Psychology, 51 pp 629-636.

Deutsch, M. 1984. -Krauss, R.M. Teoría en Psicología Social. Ed. Paidos, México.

Díaz Guerrero Rogelio. 1986. -Psicología del Mexicano, Ed. Trillas. México.

Díaz Guerrero R. 1971. La teoría sociocultural del comportamiento humano. Revista Mexicana de Psicología. Vol.. V. Num. 2 37-53,

Diccionario Enciclopédico UTHEA (10 tomos). 1953. Unión tipográfica Editorial Hispano Americana. México.

Janes Edward E. y Gerard Harold B. 1980. Fundamentos de Psicología Social, Ed. Lumisa. México.

Festomger. L. 1950. -Informal Social Communication. Psychological Review. 271-280.

Festinger, L. Schachter, S y Back, K. 1950. -Social Presuares in informal froups. A study of human factors in housing. New York; Harper and Row.

Festinger, L. Gerard, Harold B. Hymvitch, b. Kelley H y Raven B. 1951. The influence process in the presence of exptreme deviates. Human Relations, 5, 327-346.

Festinger, L. 1954. A Theory of social comparison process. Human Relations 2, 117-140.

Festinger L. Riecken, H. Schachter, S 1956. When prophecy fails. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Festinger L. 1957. -A theory of cognitive dissonance. Stanford, Calif: Stanford Iniver. Press.

Frank Jerome D. 1944. Experimental studies of personal pressure and resistance: I. Experimental Production of Resistance. Journal of genetic Psychology. 30, 23-41.

Freedman, Jonathan L., y Fraser Scott C. 1966. Compliance without pressure: the foot-in-the door technique, Journal of Personality and Social Psychology, 7, 117-124.

Freedman, Jonathan L. Doob, Anthony N. 1968. Deviancy. New York: Academic Press.

Greenspoon J. The reinforcing effect of two spoken sounds on the frequency of two responses, American Journal of Psychology 1955. 68 pp 409-416.

Glazman R. -El análisis de contenido para las ciencias sociales y las humanidades. Revista Mexicana de Ciencias Políticas. 1970. México.

Heider, Fritz., 1958. The Psychology of Interpersonal relations. New York: John Wiley and Sons.

Hemphill, John K, 1950. Leader behavior description. Technical Report, Ohio State Iniver. Personnel Ressarch Board.

Holsti Ole R. 1969. El análisis de contenido en las ciencias sociales y en las humanidades. Addison Wesley Publishing Co., Reading, Massachusetts.

Hollander, Edward P., 1958. Conformity, status, and idiosyncrasy credit, Psychological Review, 65, 117-127.

Horai, Joann; Haber, Irving; Tedeschi, James T., y Smith R. Bob. 1970. It's not what yo' say, it's how you do it: a study of threats and promises. Proceedings of the 78 th. Annual Convention of the American Psychological Association, 5, 393-394.

Hovland, C.I. y Weiss, W. 1952. The influence of source credibility on communication efecivenss-Public opinion Quarterly, 15, pp 635-650.

Hovland, C. Janis, L. y Kelley, H. 1953. -Comunication and Persuacion. New Haven, Conn. -Yale University Press.

Insko, C.A. y Cialdini, R.B. 1969. -A test of three interpretation of attitudinal verbal reinforcement. -Journal of Personality and social Psychology, 12 pp 333-341.

Janis, I.C. y Feschbach. S. 1953. Effects of fear-arousing communications -J. Abnorm. Soc. Psychol., 48, 78-92.

Janis, Irving L. 1955. Anxiety indices reelated to susceptibility

to persuasion-Journal of abnormal and Social Psychology, 51, 662-667.

Janis, Irving L., y Hovland, Carl I. 1959. -An over view of persuasible research. En Carl I. Hovland e Irving L. Janis, Eds., personalidad and persuasibilidad, New Haven, Conn., Yale Univ. Press. pp 1-28.

Janis, I.L. y Terwillinger, R.F. 1962. -An experimental study of psychological resistances to fear-arousing communications-Journal of abnormal and Social Psychology. 65. 403-410.

Jones E.E. 1964. Ingratiation: A social Psychological analisis. New York, Appleton-Century-Crofts, 1964.

Jones, E.C. y Harris, V.A. 1967. -The Attribution of attitudes -Journal of Experimental Social Psychology, 3, 1-24.

Katz, D. 1960. -The functional approach to the study of attitudes. Public Opinion Quarterly, 24, 163-204.

Kelman, Herbert C. 1958. Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. -Journal of Conflict Resolution, 2, 51-60.

Kelman, H.H. y Shapiro, M.M. 1954. An experimental of conformity to group norms where conformity is detrimental to group achievement. Amer. Soc. 19, 667-677.

Kerlinger Fred N. 1984. -Investigación del comportamiento, Técnicas y Metodología. Ed. Interamericana. México.

Kipnis, David, 1958. The effects of leadership style and leadership power upon the inducement of attitude change. Journal of abnormal and Social Psychology, 57, 173-180.

Kitzhaber Albert R. Persuasion and Pattern. 1974. -Holt, Rinehart and Winston, Inc. New York ASA.

Knutson Jeanne N. 1973. -Handbook of Political Psychology. -Jossey Bass Publishers. Sn. Francisco Cal. USA.

Kuhn, A. 1963. -The estudy of society: a unified approach. Homwood, 111: dorsey.

Le Bon Gustave. 1917. -La Psychologie politique. Biblioteque de Philosophic Scientifique. Ed. Ernest Flammarion. Paris, 1917.

Lewin, Kurt; Lippitt, Ronald; y White, Ralph K. 1939. Patterns of aggressive behavior in experimentally created social climates. Journal of Social Psychology, 10, 271-299.

Mc Gregor, Douglas. 1960. -The human side of enterprise. New York: Mc Graw Hill.

Mc Guire, W.J. 1964. Introducing resistance to persuasion. Advances in experimental social psychology, Vol. 1, New York, Academic Press. 64, pp 191-229.

Magnusson David 1985. -Teoría de los Tests-Ed. Trillas. México.

Mann, L. y Janis, I.L: 1968. A follow-up study on the long-term effects of emotional role playing. -Journal of Personality and Social Psychology. 8, 339-342.

Mann León. 1983. -Elementos de Psicología Social-Universidad de Harvard. Ed. Kimusa, México.

Marín Gerardo. 1976. -Lecturas de Psicología Social Contemporanea Ed. Trillas. México.

Merton, Robert K. Rossi, Aile S. 1957. -Contributions to the theory of reference group behavior. En Robert K. Merton, Ed. social Theory and Social Structure, Ed. Rev. New York: Free Press. pp. 225-280.

Milgram, Stanley. 1961. Nationaly and conformity. Scientific American. 205, pp 45-51.

Milgram, S: 1965. Some conditions of abedience and desobedience to Authority-Human Relations, 18, pp 57-76.

Orne, M. T. 1962. -On the Social Psychology of the psychological experiment: With particular reference to demend characteristics and

their implications- American Psychologist. 17. 776-783.

Peterson, R.C. y Thurstone, L.L. 1933. The effect of motion pictures on the social attitudes of high school childre, New York Macmillan.

Periódicos nacionales consultados del 1o. de Septiembre de 1986 al 1o. de Septiembre de 1988: Novedades, Uno mas Uno, La Jornada, El Nacional, El Día, El Heraldó, Excelsior, Proceso y Tiempo.

Predvechni G.P. Kon I.S. Platonov II y otros. 1979. -Psicología Social. Ed. Cartago de México. México.

Raven, Bertram H. y French, John R.P. Jr. 1958. -Legitimate Power, coercitive power, and observability in social influence. Sociometry. 21, 83-97.

Raven, Bertram H., Mansson, Helge H. y Anthony, Edwin. 1962. The effects of attributed hability upon expert and refert influence. - Technical Report Num. 10, Contract Non 233 University of California, Los Angeles.

Raven y Rubin. 1985. Psicología Social. -Personas en Grupos. Ed.

CECSA. México.

Riesman, David. 1950. The lonely crowd. New Haven. Yale Univ. Press. Rekeach, Milton. 1971. Long-range experimental modification of values, attitudes, and behavior. American Psychologist, 22, 453-459.

Rubin, Jeffrey Z., Lewicki, Roy J., Dunn, Lynne. 1973. Perception of promisers and threatners. Proceedings of the Bist Annual Convention of the American Psychological Association. 8, 141-142.

Sandek, R. 1933. -Identical twines reared apart: A comparative study of varinws test of their intelectual....-Journal of Personality. 1, 3-21.

Scott, William A., Wertheimer, Michael. 1981. Introduccion o la investigación en Psicología. Ed. El Manual Moderno, S.A. México.

Schachter, S., 1951. Deviation, rejection, and communication -Journal of abnormal and Social Psychology. 46. 190-207.

Schachter, S. 1959. The psychology of affiliation. Stanford: Stanford Univ. Press.

Spielberger, C.D. 1962. The role awareness in verbal conditioning
-Journal of Personality. 30, 73-102.

Stock, D., 1936. The Psychology of social norms. New York:
Harper.

Stock, D., Whitman, R., y Lieberman M. 1958. The deviant member
in therapy groups. Human Relations. 11. 341-271.

Tribaut, J. W., y Kelley, H.H. 1959. The social Psychology of
groups, New York, Wiley.

Thompson Waine N. 1975. The process of persuasion principles and
readings. Harper and R., Publishers, New York.

Whittaker. 1985. Psicología. Ed. Interamericana. México.

Willis, R. H. 1963. -Two dimensions of conformity-nonconformity.
Sociometry, 26. 499-513.

Underwood Benton J. 1977. -Psicología experimental. Ed. Trillas.
México.

Zimbardo, P.G. Weisenberg, M. Firestone, Y y Levy B. 1965.
Communicator effectiveness in producing public conformity and priva-
te attitude change. J. Pers., 33. 233-256.