

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS

COLEGIO DE PSICOLOGIA

CARA Y CARACTER

ESTUDIO ACERCA DE LA EXPRESION DEL CARACTER

A TRAVES DE LOS GESTOS FACIALES

TESIS PROFESIONAL

ELENA MILLAN MONCAYO

1967



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS PADRES

ALFONSO Y ELENA

CON AMOR.

T B. 435B

CARIÑOSAMENTE A MIS HERMANOS
ALFONSO, IGNACIO, LUZ TERESA
Y MARGARITA.

AL DR. MICHAEL MACCOBY Y
A SANDY LEE
CON TODO MI AFECTO.

A JACQUES

A MIS MAESTROS

EXPRESO MI AGRADECIMIENTO POR SU PARTICULAR INTERES EN ESTE TRABAJO A LOS SEÑORES:

DR. ERICH FROMM
DR. MICHAEL MACCOBY

DR. JOSE GOMEZ ROBLEDA.
DR. GUILLERMO DAVILA

Y A LOS PSICOANALISTAS, SIN CUYA AYUDA NO HUBIERA PODIDO REALIZAR SE ESTE ESTUDIO.

Introducción.

El mundo moderno va muy de prisa, es un mundo que no tiene tiempo, una civilización que quiere técnica, comodidades, diversiones... Un mundo en el que las relaciones interpersonales continuas y profundas se van perdiendo, y en el que cada vez aumenta la participación casi anónima de masas... El progreso de la técnica y de la industria han contribuido, en modo indirecto, a deshumanizar al hombre... El teléfono, el periódico, la televisión, la radio, el cine, el fonógrafo, la cinta magnética, etc; han multiplicado en todas direcciones las posibilidades de comunicación, pero, - por otra parte y paradójicamente, las relaciones humanas adquieren cada vez más una forma instrumental, y cada vez más hay menos contactos directos e íntimos...

"Público lector", "hombre de la calle", - "auditorio invisible", etc. son expresiones naturales en este mundo.

Uno de los problemas básicos del hombre es su soledad, y una necesidad fundamental es la de comunicarse; pero estos cambios de nuestro mundo lo llevan, cada vez más, a formar parte de una masa amorfa, le impiden establecer relaciones netamente humanas. En nuestra sociedad hay una disminución en la capacidad de comunicación y de relación entre los individuos..

Por otra parte, en la clínica, la comunicación es fundamental. El psicólogo, el psiquiatra, el psicoanalista, necesitan comunicarse con sus pacientes con la mayor profundidad posible y por todos los medios a su alcance, necesitan conocerlo en su individualidad, saber de su temperamento y carácter, sentir sus emociones...

Del carácter, que como dice Balzac, es el destino del hombre, me interesé en

sus expresiones; y de entre ellas los gestos me parecieron un lenguaje particularmente importante y quizás olvidado.

Siempre me han gustado las gentes, sus caras, sus gestos, y creo que la comunicación es difícil, entre otras cosas, porque no nos miramos.

El presente trabajo es un intento de relacionar los rasgos del carácter de una persona con sus gestos. Para ello realicé una elaboración estadística, establecida a partir de la evaluación que sobre el carácter llevaron a cabo diversos analistas, basados en la observación de estudios fotograficos de caras de personas. Es solo un pequeño intento en contribuir al conocimiento de la expresión de los rasgos del carácter a través de gestos.

C A P I T U L O I.

A). Sobre el Carácter.

B). Sobre los Gestos.

A). Sobre el Carácter.

Iniciaremos nuestro trabajo de investigación exponiendo en forma breve, antecedentes y generalidades acerca de las caracterologías más interesantes. En particular la caracterología Freudiana, la primera verdaderamente dinámica, y que ha tenido una trascendencia y alcance enormes en la psicología moderna; y la de Fromm, derivada de la de Freud, al final, que es la que nos sirvió de base para este trabajo.

La caracterología es una ciencia muy antigua, el término carácter procede del griego "charazo-charakter" que quiere decir "esculpir, grabar, algo que permanece y perdura, que es modo habitual y ordinario" (1).

Se ha hablado del carácter como sinónimo de voluntad, de personalidad, de temperamento, de conducta, etc; y es que en realidad, en la práctica psicológica es muy difícil separar el carácter del temperamento, y de muchos otros aspectos ya que el hombre es un todo, una unidad biopsicosocial funcional, y solamente se separan los aspectos con el fin de análisis y comprensión. Sin embar-

go, "puede concebirse el carácter como aquella parte de la personalidad, que surgiendo de la dotación energética y temperamental del sujeto, es canalizada, actuada y conformada en función del medio en que se desarrolla" (2).

Desde hace mucho tiempo "se ha sospechado la relación existente entre la conformación corporal y las particularidades de la conducta" (3). Esta correlación se -- ha estudiado desde todos puntos de vista: morfológico externo, bioquímico-fisiológico, filosófico, etc. Como ejemplos de esto citaremos: --a Hipócrates, con su teoría del humor colérico, sanguíneo, melancólico y flemático (teoría ya conocida por los charvakas hindués), --a Pilo, quien se interesó y los reclasificó en pletórico, seroso, bilioso y linfático. Mucho más tarde, en 1800, tenemos -- a Ribot, que ofrece una clasificación basada en la expresión de la inmovilidad: sensitivos, activos, apáticos y mixtos; --a Oswal, Binet y Jaensch, quienes diseñaron -- tipologías semejantes. Sin embargo "en ninguna de ellas se intenta establecer una dinámica psicológica" (4).

Después vienen estudios más "científicos" como la tipología de Kretschmer, quien dice que el carácter es la "peculiaridad anímica del hombre individual y que esta pe-

culiaridad está determinada por la peculiaridad física", para este autor, la estructura corporal y el carácter, tienen relaciones innegables; en su tipología su realidad objetiva ha sido probada por estadísticas y correlaciones, "pero cae en la confusión frecuente y común de confundir elementos del carácter con elementos temperamentales sin llegar a diferenciarlos claramente". (5).

Como ejemplo de un autor que toma como punto de partida, no a la biología sino a la filosofía y la antropología filosófica, tenemos a Klages, quien distingue tres rasgos fundamentales: corporal, anímico y espiritual; y aunque en ella sí existe un intento por fundamentar las características ya no en la conducta y la apariencia externa sino en las motivaciones internas, esto lo hace "careciendo de los auténticos conocimientos de la psicodinamia" (6).

Por otra parte está E. Spranger, quien también fundamenta su caracterología en una filosofía axiológica: "Según Spranger, en todo individuo existen todas

las direcciones de valor, que sin embargo están coloreadas por la dirección dominante en un sentido. Según la teoría sprangeriana, se pueden dividir los valores culturales en seis categorías, a las que corresponden --- seis tipos básicos ideales del hombre: el hombre teórico, el económico, el estético, el social, el político o de poder, y por último, el hombre religioso" (7).

Otra caracterología muy interesante es la de C.G. Jung, este autor "atiende a la manera como el individuo parece relacionarse consigo mismo y con el ambiente. Así tenemos al introvertido de conducta irregular que no responde a los cambios externos sino a los imperativos autistas, sujeto que vive 'un mundo propio', que se aleja o aferra a situaciones y personas con vehemencia y aparece externamente como insensible o poco interesado en su contorno. Y al extrovertido que vive en un estado de contacto permanente con el medio que le rodea, --- responde al instante a los llamados sociales y situaciones externas de manera afable y natural. Mientras el ex-

travertido es alegre, jovial, exuberante y carente de susceptibilidad, el introverso es frío, grave, taciturno, y hasta sombrío" (8).

Caracterología freudiana.

Como ya dijimos anteriormente, esta es la primera caracterología verdaderamente dinámica. Freud toma como base su teoría de la libido y de ésta, según sus diversas fases evolutivas, deriva su caracterología.

Freud dice, acerca de su teoría del carácter: ..."Lo -- que llamamos carácter de un hombre, está constituido en gran parte con un material de impulsos sexuales, y se compone de los instintos fijados desde la niñez, de los adquiridos por sublimación y de aquellas construcciones destinadas al sometimiento efectivo de los impulsos perversos y reconocidos como inutilizables" (9).

"El psicoanálisis ha conseguido fijar una relación entre ciertos rasgos del carácter y determinados elementos erógenos. Así, la obstinación, la economía y el orden se derivarían del erotismo anal. En cambio, la ambición sería determinada por una intensa disposición al erotismo uretral. Así -- pues, la disposición sexual general perversa de la infancia, puede considerarse como la fuente de toda una serie de nuestras virtudes, en cuanto da motivo a la creación de las mismas por la formación de reacciones" (10).

"El instinto sexual, cuya manifestación dinámica en la

vida anímica es lo que denominamos libido, se compone de - instintos parciales, en los cuales puede también descomponerse de nuevo y que sólo paulatinamente van uniéndose para formar determinadas organizaciones. Fuentes de estos -- instintos parciales son los órganos somáticos, especialmente ciertas zonas erógenas, pero todos los procesos funcionales importantes del soma procuran también aportaciones - a la libido. Los diferentes instintos parciales tienden al principio, independientemente unos de otros, a la satisfacción, pero en el curso de la evolución quedan cada vez más sintetizados y centrados".

"El primer estadio de la organización (pregenital) de la libido es la fase oral, pues en armonía con la forma en que es alimentado el niño de pecho, la zona erógena bucal domina en ella lo que podemos considerar como actividad de este periodo de la vida sexual. En un segundo estadio, pasan a primer término los impulsos sádicos y los anales, relacionados con la salida de los dientes, el robustecimiento de la musculatura y la adquisición de dominio sobre la función de los esfínteres; en esta fase de la evolución hemos averiguado muchos detalles interesantes. En tercer lugar, aparece la fase fálica, en la cual logra evidente importancia para ambos sexos, el miembro masculino y lo que a él corresponde en las niñas. Por último, reservamos el - nombre de fase genital para la organización sexual definitiva, que se constituye después de la pubertad, y en la --

que el genital femenino logra la consideración que el masculino conquistó mucho antes".

"Nuestra actitud ante las fases de la organización de la libido ha cambiado un poco. Si antes acentuábamos cómo cada una de ellas se desvanece al iniciarse la siguiente, ahora atendemos preferentemente a los hechos, que nos muestran cuánto de cada fase anterior perdura al lado y detrás de las estructuras anteriores y logra una representación permanente en la economía de la libido y en el carácter de la persona" (11).

"Las principales aportaciones de Freud y de sus discípulos a la teoría del carácter son: a). haber enfatizado el criterio relativo a la naturaleza compulsiva de los rasgos de carácter; b) haber señalado el hecho de que las tendencias caracterológicas pueden operar fuera del campo de advertencia del individuo; c) haber considerado fundamental la organización total del carácter, de su orientación para la comprensión de los rasgos aislados, los que se agrupan en torno de la tendencia principal; d) haber atribuido a la infancia y particularmente a la relación del niño con sus padres durante los primeros años de la vida, la mayor importancia en su formación " (12).

Fué K. Abraham, colaborador de Freud, quien principalmente desarrolló conceptos caracterológicos en base a la teoría freudiana. "El concepto central es que en cada estadio de de-

sarrollo de la personalidad, las reacciones del individuo - están determinadas primariamente por la forma en que la libido está organizada." (13)

a). Carácter Oral.

"En el lactante, los impulsos a succionar son predominantes, además de ser necesarios para la ingestión de alimento, la excitación de la boca y de los labios es en sí -- misma placentera. Así, pues, la principal fuente de placer para el niño durante este estadio denominado oral, es placer en tomar, en recibir. Posteriormente, al iniciarse la -- dentición, el placer en morder puede subordinar y reemplazar al placer en succionar. Conforme su desarrollo progresa normalmente, el niño renuncia a estas formas de placer o -- más bien dicho, las subordina a otras nuevas".

"Como resultado de ciertas condiciones, piensa Abraham, parte importante de la libido puede permanecer fija en la -- zona oral y como consecuencia de ello los impulsos a succio-- nar y a morder persisten engr^uados en el carácter de la -- persona, si bien no en forma original, sí modificados a tra-- vés de sublimaciones y sobrecompensaciones (tendencias ora-- les). La hipótesis de Abraham postula que cuando para un ni-- ño, debido a factores constitucionales y martenaes, la suc-- ción fué demasiado placentera, retiene para el resto de su vida la convicción optimista de que todo ha de resultarle -- bien en la vida; que siempre habrá de encontrar personas --

(sustitutos maternos) que lo cuidarán y satisfacerán sus necesidades. 'Toda su actitud hacia la vida muestra esa -- convicción de que el pecho materno manará para él eternamente'. Estos individuos, demasiado optimistas y confiados, tienden a la pasividad y a la receptividad. Cuando por el contrario, durante este periodo el niño se ha visto frustrado en la obtención de placer mediante la succión, las consecuencias son muy distintas. Cuando mayor, siempre parece estar requiriendo algo de las demás personas; si no lo recibe, está dispuesto a tomarlo agresivamente. En tanto que en el carácter derivado de la fase 'suctora' las -- tendencias cordiales predominan, en los rasgos provenientes de la fase 'mordente', la ambivalencia entre impulsos hostiles y cordiales es manifiesta".

"Abraham considera a la generosidad, la sociabilidad, la curiosidad y la ambición, como rasgos prominentes en el carácter oral, haciendo notar además que en ésta, como en otras formas de organización caracterológica, los rasgos -- se encuentran organizados en una unidad coherente". (14).

b). Carácter anal.

"...Freud señaló que rasgos de carácter tales como el orden exagerado, la parsimonia y la terquedad, están relacionados con el significado erógeno de la zona anal. Estos rasgos, que se asocian a otros como la limpieza exagerada, -- el detallismo y la meticulosidad, se presentan con frecuen

cia juntos en un mismo individuo en forma suficientemente - prominente para ser considerados como una orientación caracterológica".

"Abraham elaboró las ideas de Freud, señalando que la - limpieza, orden y exactitud constituyen sobrecompensaciones del interés en las cosas que son sucias (el interés del niño en sus excrementos). Si las demandas de los padres en -- cuanto a limpieza y regularidad son exageradas durante la - época en que se entrena al niño en el control de sus esfínteres, éste desarrolla actitudes de obstinación y terquedad que representan sus esfuerzos para afirmar su autonomía. De ahí que uno de los rasgos del carácter anal sea la resistencia a lo que se considera la intromisión de otras personas en la vida privada. La persona con carácter anal tiene también dificultad para separarse de cualquier posesión; de -- ahí su avaricia. El sadismo es otro de los rasgos prominentes. Así, los individuos 'fijados' en el período anal-sadista son, en general, hostiles, crueles, maliciosos, celosos, inaccesible, reticentes y conservadores" (15).

c). Carácter Genital.

"Cuando la libido ha llegado al nivel genital, ya el carácter del niño muestra elementos que provienen de los estadios previos. La etapa final de la formación del carácter - se señala por el desarrollo de la capacidad de experimentar sentimientos afectuosos y cordiales una vez superada la ambivalencia que es residuo de los estadios anteriores".

"Como es bien sabido, el estadio genital se caracteriza por el conflicto de Edipo, de cuya resolución satisfactoria depende el que los impulsos libidinosos del niño permanezcan fijados en los padres o bien puedan ser transferidos a otras personas, en la forma de amor y cordialidad. Algunos niños no logran desarrollar sentimientos sociales ni son capaces de descartar los impulsos primitivos, antagónicos al mundo exterior".

"Freud afirma que 'los rasgos de carácter definitivos son perpetuaciones inmodificadas de los impulsos originales, o bien, sublimaciones o sobrecompensaciones de ellos'. Enfatiza la importancia del papel de los padres, como modeladores del super-ego, en la formación del carácter". (16).

Varios tipos de carácter descubiertos en la labor analítica.

"En el año de 1915 Freud publicó un estudio sobre varios tipos de carácter descubiertos en la labor analítica, que son meras variantes clínicas que no modifican su esquema caracterológico fundamental, sino que aluden a "rasgos de carácter" con frecuencia descubiertos con sorpresa en el análisis y hasta entonces insospechados en el individuo"(17).

"El carácter es visualizado en este contexto, por Freud, como una resistencia. ...basándose en personajes de la literatura, nos describe tres tipos de carácter: los excepcionales, los que fracasan al triunfar, y los delincuentes por sentimiento de culpabilidad" (18).

Freud "considera como caracteres excepcionales aquellos

incapaces de aceptar la norma de gramática parda de lo 'que es parejo no es desigual'. Considera que la génesis de tal carácter tiene su raíz en el sentimiento de haber sido dañado en forma injusta; en tales circunstancias, la vida y el destino se encuentran en deuda permanente con el sujeto, sin tiéndose éste en el justo derecho de cobrar todo aquello que se le debe. Ejemplifica dicho carácter con el ^{de} Ricardo III de la obra 'Vida y Muerte del rey Ricardo III de Shakespeare' (19).

Los que fracasan ante el triunfo, los ejemplifica Freud con la tragedia de Macbeth y con Rosmersholm de Ibsen:.. "Los que fracasan ante el triunfo, lo hacen por sentimiento de culpa, lo que supone la existencia de un super-yo y por ende la presencia de ~~ese~~^{un} complejo edípico subyacente que le presta catársis y energía" (20).

Por último, los delincuentes por sentimiento de culpa: "...nos hace notar que algunos sujetos delinquen para recibir un castigo; ya que este objetiviza un super-yo menos amenazante y más benigno que la culpa interna susceptible de poblar el mundo externo de voraces y terribles acusadores, implacables y satánicos" (21).

La Caracterología de Fromm.

Como hemos visto por lo anterior, fué Freud quien "..desarrolló.. la primera.. y la más consistente y penetrante teoría del carácter como sistema de impulsos subyacentes a la conducta, pero no idénticos a ella"(22). Es decir, fué a partir

de él que se desarrolla el concepto dinámico del carácter.

La caracterología de Fromm, es un derivado de la de -- Freud, y lo sigue en algunos puntos esenciales: a) en que los rasgos de carácter son subyacentes a la conducta y deben deducirse de ésta; b) que constituyen fuerzas que a pe sar de ser poderosas, la persona puede estar completamente inconsciente; ^{de ahí} c) que la entidad fundamental del carácter -- no es un simple rasgo sino una organización total del ca-- rácter, de la cual deriva una cantidad de simples rasgos -- de carácter; los cuales deben ser interpretados como un -- síndrome que resulta de una organización particular, de una orientación del carácter. (23).

Pero la principal diferencia en la teoría de carácter -- de Freud y la de Fromm, es que la de éste último no conside -- ra como base fundamental del carácter a los varios tipos de organización de la libido, sino a los modos específicos de relación de la persona con el mundo exterior: 1). adquirien -- do y asimilando objetos (proceso de asimilación) y 2). rela -- cionándose con otras personas y consigo mismo (proceso de -- socialización.) (24).

Nuestro trabajo se realizó en base a esta caracterolo -- gía y entonces aclaramos y definimos que, con base a Fromm, entendemos por:

a) Carácter, "a la forma (relativamente permanente) en la -- que la energía humana es canalizada en los procesos de asi-

milación y socialización"; el carácter se forma esencialmente por las experiencias de la persona, y en especial las de su infancia, y es modificable hasta cierto punto por el conocimiento de uno mismo y por nuevas experiencias". (25).

Es "la forma específica en que la energía humana es modelada en la adaptación dinámica de necesidades humanas, al modo peculiar de existencia de una sociedad dada". (26).

b). Por temperamento a el que "se refiere al modo de reacción y es algo constitucional e inmodificable"; "si una persona -- por ejemplo tiene un temperamento colérico, su modo de reaccionar es 'rápido y fuerte'. Pero aquello ante lo cual reacciones rápida y violentamente depende su carácter". (27).

c). Por personalidad, a "la totalidad de cualidades psíquicas heredadas y adquiridas que son características de un individuo y que hacen al individuo único". (28).

"Fromm enfatiza la importancia de los factores sociales y de la totalidad de la situación padres-niño".

"en el hombre, piensa Fromm, hay dos aspectos relativamente fijos: la constitución biológica y el ambiente social. De la interacción de ambos resulta el carácter. El carácter es el sustituto del aparato instintivo del animal; permite al individuo actuar en forma automática y congruente, sin tener -- que deliberar ante cada situación nueva. Por otra parte, el carácter es el instrumento de vinculación del individuo con --

el mundo, con las demás personas y consigo mismo". (29). -

"Cuando un individuo actúa de acuerdo con su carácter, lo encuentra fácil y experimenta satisfacción, porque las tendencias caracterológicas presentan formas automatizadas de impulsos a la acción; Fromm, está de acuerdo con Freud, en cuanto a la naturaleza compulsiva de las tendencias caracterológicas, pero difiere de él en cuanto que considera que ese elemento compulsivo no es atribuible a su origen instintivo, sino simplemente a que siendo las tendencias caracterológicas formas de relación tempranamente establecidas en cada individuo y emergiendo de su necesidad de estar vinculado, el individuo no tiene más remedio que usarlas, puesto que de otro modo la soledad y la angustia serían intolerables e incompatibles con su salud mental. Piensa que Freud describió tipos caracterológicos que corresponden a la realidad clínica, pero considera que la forma como el niño es alimentado o educado en cuanto al control de sus esfínteres y hábitos de limpieza, tiene importancia solamente como un índice de la actitud global de los padres. La totalidad de las actitudes de ellos son las que determinan las formas específicas de relación que el niño establece". (30).

"Fromm, explica la formación del carácter a partir de lo que considera la necesidad más primordial de cualquier ser humano; su necesidad de vincularse con el mundo, con las personas y consigo mismo". (31).

El hombre puede adquirir cosas ya sea recibíéndolas de una fuente externa o produciéndolas por su propio esfuerzo. Pero debe adquirirlas y asimilarlas de tal forma que satisfagan sus necesidades. También debe relacionarse con los demás para su defensa, trabajo, satisfacción sexual, diversiones, educación de los hijos. Un aislamiento total sería intolerable e incompatible con la salud mental. El hombre puede relacionarse con los demás en varias formas, la forma particular como lo realiza, es la expresión de su carácter. ---

"Fromm distingue en el proceso de socialización, cinco orientaciones: masoquismo, sadismo, destructividad, conformación automática y amor. En el proceso de asimilación distingue también cinco formas de orientación: receptiva, explotadora, acumuladora, mercantilista y productiva. En ambos procesos las orientaciones están respectivamente relacionadas".
(32).

a). La orientación Receptiva. En esta orientación la persona siente que la "fuente de todos los bienes" es externa, y cree que la única manera de obtener lo que desea -ya sea algo material, afectivo, amor, conocimiento placer- es recibíéndolo del exterior. En esta orientación el amor es más bien la búsqueda de "ser amado" y no el de amar.

Estas personas tienden a ser indiscriminativas en la elección de sus objetos de amor, ya que el ser amados es una experiencia irresistible para ellos y "caen" por cualquiera que

les brinde amor o algo que lo parezca. Son sumamente sensibles ante cualquier alejamiento o rechazo que experimenten de parte de la persona amada. Su orientación es la misma en la esfera del pensamiento; si son inteligentes, serán los mejores oyentes, dado que su orientación es la de recibir, no la de producir ideas. Abandonados a sí mismos se sienten paralizados. Es característicos de estas personas que su primer pensamiento sea el de encontrar a alguien que les dé la información deseada, en lugar de hacer el menor esfuerzo para conseguirla ellos mismos.

Son dependientes no solo de las autoridades para obtener ayuda y conocimientos, sino de las personas en general, para obtener cualquier clase de apoyo. Se sienten perdidos cuando están solos porque sienten que no pueden hacer nada sin ayuda. Este desamparo tiene especial importancia en lo que se refiere a los actos que por su propia naturaleza solo puede resolverlos uno mismo, como tomar decisiones y responsabilidades.

Este tipo receptivo, tiene gran inclinación por la comida y la bebida; son personas que tienden a superar su ansiedad y depresión comiendo y bebiendo. En sus sueños, el ser alimentado es frecuentemente un símbolo de ser amado, el estar hambrientos es una expresión de frustración y desilusión..

Corresponde esta entidad clínica, al tipo oral de Freud.

En general, el aspecto de las personas de orientación -

receptiva es optimista y amistoso, tienen cierta confianza -- en la vida y en sus bondades, pero se vuelven ansiosos y -- perturbados cuando su fuente de abastecimiento se vé amenazada.

"En su expresión facial, la boca puede llamar la atención por su gesto de suavidad, de aspecto entreabierto:" -- (33). : "Su boca constituye un rasgo de prominencia singular y es con frecuencia el más expresivo, los labios tienden a permanecer abiertos como en un estado de espera constante de alimentos". (34).

b). La Orientación Explotadora: En esta orientación, como -- en la receptiva, sostiene como premisa básica, la sensación de que la fuente de todo bien está en el exterior, de donde debe provenir todo lo que se quiere y que uno mismo no puede producir nada. La diferencia que existe entre las dos, -- consiste en que el tipo explotado no espera recibir las cosas de los otros como regalo, sino las toma por la fuerza o astucia. En el campo del amor y del afecto, estas personas tienden a arrebatarse y a robar. Las cosas ^{que} pueden ser arrebatadas de los demás siempre parecen mejores que las que ---- ellos mismos pueden producir. Usan y explotan a cualquiera o cualquier cosa. Su lema es: 'El fruto prohibido es el más dulce'. Porque desean usar y explotar a la gente 'aman' a -- aquellos que, explícita o implícitamente prometen ser obje-

tos de explotación y se alimentan de personas que han expri-
mido.

Esta orientación puede estar simbolizada por la boca en
actitud de morder, frecuentemente un rasgo pròminente en es-
tas personas. No es un juego de palabras decir que estas --
personas hacen observaciones mordaces de los demás. Su acti-
tud está matizada por una mezcla de hostilidad y manipula-
ción. Los demás ^{por}objetos de explotación y son juzgados de a-
cuerdo con su utilidad. En lugar de la confianza y el opti-
mismo, envidia y celos. Puesto que se satisfacen unicamente
en las cosas que pueden tomar de otros, tienden a exagerar
lo que los demás poseen y a devaluar lo propio.

c). La Orientación Acumulativa. Las personas de esta orien-
tación tienen poca fé en cualquier cosa nueva que pudieran
recibir del exterior, su seguridad está basada en la acumu-
lación y el ahorro, en tanto que el gastar es experimentado
como una amenaza. Tal como si estuvieran rodeados de una mu-
ralla de protección, su fin más importante es el de incorpo-
rar lo máximo posible y dejar salir lo mínimo de su posi-
ción fortificada^a. Su avaricia se refiere tanto al dinero y
cosas materiales, como a sentimientos y pensamientos. El -
amor es esencialmente una posesión; no dán amor, pero tra-
tan de obtenerlo poseyendo al 'ser amado'. Muestran frecuen-
temente un tipo particular de fidelidad hacia personas y --
aún a sus recuerdos. Su sentimentalismo hace aparecer 'dora

do' el pasado, se mantienen en él y son indulgentes con los recuerdos de sentimientos y experiencias pasadas. Saben todo, pero son estériles e incapaces de pensar productivamente.

La persona acumulativa es ordenada con las cosas, pensamientos y sentimientos, pero una vez más, como lo que se refiere a sus recuerdos; su disciplina es estéril y rígida. - El mundo exterior amenaza irrumpir dentro de su posición fortificada. La disciplina significa el dominio del mundo exterior, poniéndolo y guardándolo en un lugar apropiado para evitar el peligro de la intrusión. Su limpieza y rectitud compulsiva es otra expresión de su necesidad de evitar el contacto con el mundo exterior. Si este mundo es experimentado como una amenaza a su posición fortificada; la obstinación es una reacción lógica. La defensa automática en contra de la intrusión, es un constante NO; la rigidez es su respuesta al peligro de ser excluido. Estas personas tienen a sentir que poseen solamente una cantidad fija de fuerza, energía o capacidad mental y que esta provisión disminuye o se agota con el uso y nunca puede ser repuesta.

4.- La Orientación Mercantil: La orientación mercantil es en muchas formas diferente a las demás, pertenece a una categoría propia. Las orientaciones receptiva, explotadora y acumulativa, desarrollan características específicas e in

dividuales de una persona. La naturaleza de la orientación mercantil, consiste en el desarrollo de una relación específica, cuya característica esencial es un constante cambio de actitudes. En esta orientación las cualidades a desarrollar son las que fácilmente pueden venderse. La persona se convierte constantemente en un producto para atraer a los demás y el producto varía según los cambios del mercado. La orientación mercantil implica que el individuo se transforme como siente que otros lo desean. Pero en el cambio constante, permanece vacío, nunca desarrolla convicciones, intereses propios, o sentimientos. Sus metas son el éxito, la aceptación, y aprobación, según sean definidos por el mercado al que sirva.

La orientación mercantil, es característica y resultado de las sociedades altamente industrializadas, rara vez se encuentra en sociedades menos desarrolladas.

B). Sobre los Gestos.

"Los gestos expresan, através de la forma y el color, los estados de la vida".

R. Henri.

Entre otros, Freud insistió en "la actuación total - del organismo, en lugar de hacer hincapié en cada una de sus partes componentes por separado.., también insistió - en la unidad de la personalidad: el conflicto del individuo neurótico se hace patente no sólo en lo más profundo de su personalidad, sino en sus gestos, sus maneras, etc." (35).

Se han hecho muchos estudios sobre esto, la medicina psicosomática por ejemplo, que "ha contribuido a revelar la relación existente entre las necesidades psicoemocionales del individuo y el estado de su organismo" (36), y que ha corroborado también esta idea de que el hombre es unidad, que es un todo mental y corporalmente.

Más aún, como decimos al principio de éste capítulo,

el hombre es una unidad no solo biológica y psíquicamente, sino también socialmente.

Y en su expresión de sí mismo, el hombre es también una unidad: ya sea en la expresión de sus emociones, de su carácter, de su temperamento, de sus pensamientos,... "no es la mente la que está enojada y el cuerpo el que se estira, es el individuo el que se expresa el mismo" (37). Y es por esto, porque nos expresamos nosotros mismos como unidad, "porque expresamos nuestras personalidades o caracteres en cada acción y en cada actitud, que se hace posible el determinar rasgos de carácter de tan diversas expresiones como la escritura, la manera de caminar de una persona, etc." (38).

"En un sentido limitado del término, expresión se refiere a los rasgos de la apariencia y conducta externa de una persona, que nos permiten encontrar, saber, lo que la persona está sintiendo, pensando, deseando. Esta información puede darse por la cara y gestos de la persona, el modo en que camina, se viste... , así mismo como por sus opiniones, su interpretación de los acontecimientos" (39).

Se ha estudiado mucho acerca de los gestos como medio

de comunicación, como medio de expresión de uno mismo. Dice R. Henri: "Gestos, la más antigua forma de expresión, -de comunicación entre seres vivientes. Un lenguaje que casi hemos perdido" (40). Sí, los gestos - constituyen un lenguaje, un lenguaje que comienza al -- nacer, porque, como dice Darwin: "los movimientos expresivos en la cara y el cuerpo sirven como el primer significado de comunicación entre la madre y su niño"(41); Y este lenguaje "en los primeros años de la vida es el de más importante significado de expresión. El cuerpo entero puede participar en este lenguaje, mientras que el verbal se restringe a los órganos del habla" (42).

Es un lenguaje universal, común a todos los hombres, y que no se aprende porque "no nos hace falta aprender a llorar cuando estamos tristes o a enrojecer cuando estamos enojados" (43).

Un lenguaje que tiene infinitas posibilidades y mediante el cual se pueden expresar emociones, pensamientos, estados de humor, sentimientos, etc. Un lenguaje que es "prácticamente el mismo en todos los seres humanos. Es obvio que los gestos pueden ser usados como lenguaje por los viajeros, que ese lenguaje puede ayudar a unir - las diferentes gentes del mundo en una gran familia"(44).

Esta idea no es nueva, ya antes se habia hablado de ella, Leibniz, por ejemplo, "tuvo la misma idea de unidad de las diferentes naciones por medio de un lenguaje de gestos común" (45).

Desde el punto de vista clínico, muchos autores han destacado que este lenguaje de los gestos puede -- ser muy útil, porque puede comunicarnos, revelarnos a las personas más verdaderamente que por medio de las palabras. Enseguida exponemos citas que se refieren a esta idea: "En verdad, --dice Fromm, nuestro cuerpo es tá menos expuesto a ser engañado por el estado de feli cidad que nuestra mente" (46); A. Lowen pregunta, "No has visto gente que muestra una perpetua expresión de pena en su cara? Están estas personas sufriendo? Ciertamente!" (47). "Los movimientos expresivos dan vida y energía a nuestras palabras. Revelan los pensamientos e intenciones de otros más verdaderamente que -- las palabras, que pueden ser falsificadas.." (48). -- R. Henri nos dice: "si quieres conocer acerca de la gen te, mira sus gestos. La lengua es más mentirosa que el cuerpo". (49). "Pero no sólo en movimiento. En pose, en postura, en actitud y en cada gesto, el organismo --

habla un lenguaje el cual antecede y trasciende a su expresión verbal" (50). Más aún, "toda emoción profunda y auténticamente sentida, y hasta todo pensamiento genuinamente sentido, se expresa en nuestro organismo" (51).

Es decir, que mediante nuestro cuerpo, nuestras actitudes y gestos, podemos expresar, mejor quizá, ciertos conFLICTOS, sufrimientos, alegrías, etc., que con las palabras que pueden tener más control voluntario, más conciencia, - más represión.

En referencia a esto, Ch. Wolff dice:

"El hombre se revela a sí mismo por medio de tres lenguajes: el lenguaje de los actos, el lenguaje de las palabras, y el lenguaje de los gestos".

"Nuestros actos son el complejo resultado de una continua disputa entre nuestras necesidades instintivas, estéticas y morales; en otras palabras, entre el ego y el super-ego. Son indicaciones más de la fachada y polish de la personalidad que de su estructura básica. Y así como la fina fachada de una casa, puede esconder una decadencia subyacente, así pueden los actos de un hombre esconder su verdadera naturaleza".

"El lenguaje de las palabras está también en su mayor

parte bajo el control de la conciencia, y es más una indicación de inteligencia y estilo que de personalidad".

"Son las rápidas y apenas tangibles expresiones de los gestos las que desenmascaran a un hombre. Aquí tenemos un lenguaje que nos envía continuos y secretos mensajes de la esencia de la personalidad".

"Expresivos o involuntarios los gestos surgen del subconciente sin pasar a través de la fría temperatura de la conciencia crítica" (52).

"La palabra gesto proviene del latín "gerere", que significa comportarse uno mismo, o mostrarse uno mismo" (53).

"El viejo precepto de Sócrates: 'Habla que pueda verte' trae la misma idea: de que es en la conducta expresiva que el hombre se revela a sí mismo con una inconsciente y acerba verdad" (54).

Entendemos en este trabajo a los "gestos", en particular los faciales, como un medio de comunicación entre las personas.

Se han hecho bastantes estudios acerca de los gestos como una fuente de información de la personalidad. Entre otros tenemos a Ch. Wolff, quien ha hecho amplios estudios

acerca del lenguaje de las manos, y de la psicología del gesto (55); a Allport y Vernon, quienes han estudiado - sobre el movimiento expresivo, (56).; a P. Schilder, que en sus trabajos sobre la imagen corporal, explica la importancia que tiene el comprender los significados de los gestos, (57).; a W. Wolff, quien ha realizado estudios acerca de la unidad de la expresión, (58.)etc.

En esta pequeña investigación, nos interesamos por los gestos de la cara, como lenguaje, y específicamente, en como puede el carácter expresarse a través de ellos.

Nuestro problema es averiguar si los rasgos de carácter pueden expresarse mediante este lenguaje de los gestos; que en general, como se ha visto por las citas, - más bien expresa estados de ánimo que expresiones caracterológicas.

Hay varias razones para pensar que los rasgos de carácter sí pueden expresarse mediante gestos: la primera de ellas es que el lenguaje de los gestos expresa la totalidad de la persona; es decir, su estado de ánimo, su humor, su temperamento, su carácter, su cultura, su educación, etc. En suma, todo lo que es la persona. Por lo mismo, los gestos de la cara, cualquiera que sea el estado de ánimo, temperamento o humor que puedan significar, también

expresan los rasgos de carácter.

Otra razón muy importante para pensar que los rasgos de carácter sí pueden expresarse mediante gestos es que, siendo el carácter la forma relativamente "permanente" en que la persona canaliza su energía mediante los procesos de asimilación y socialización, deja huella en la cara. Es decir, al ser una forma relativamente permanente de relacionarse, de tomar actitudes, está muy arraigada a la persona y deja huella en su cara; por una parte tenemos ciertas expresiones de actitudes en la cara, pero, por otra parte, también tenemos ciertas huellas hechas por la repetición de actitudes miles de veces. Una mujer joven puede ser muy bonita, pero una mujer vieja es bonita "si su carácter es bonito", ó, como lo dijo Abraham Lincoln, - "después de los cuarenta años cada hombre es responsable de su cara". Todo esto lo sabe la gente, y lo que estamos haciendo aquí es tratar de encontrar una forma sistemática de relacionar la cara y el carácter.

En la caracterología de Fromm, que es la que nos sirvió de base para este trabajo, refiriéndose a los tipos clínicos de carácter que ha definido, y particularmente con respecto a las expresiones faciales, dice lo siguiente:

a). Acerca de la persona de orientación receptiva, "su boca

constituye un rasgo de prominencia singular y es con frecuencia el más expresivo, los labios tienden a permanecer abiertos como en un estado de espera constante de alimentos" (59). b). Sobre la orientación acumulativa, "también puede reconocerse a éstos individuos por sus expresiones faciales y sus facciones. Su boca está caracterizada por la firmeza de sus labios apretados, sus facciones son características de su actitud de retraimiento" (60); c). Refiriéndose a la orientación explotadora dice: "esta orientación parece estar simbolizada por la boca en actitud de morder, que suele ser frecuentemente un rasgo prominente en tales sujetos" (61).

"En tanto que las facciones del tipo receptivo son insinuantes y redondeadas por así decirlo; agresivas y agudas las del tipo explotador, las del tipo acumulativo son angulares, como queriendo acentuar las fronteras entre él y el mundo circundante" (62). d). Sobre la orientación mercantil dice, "la joven trata de emular la expresión facial, el tocado y los gestos de la estrella más cotizada, como el camino más seguro del éxito" (63);- En ésta última las expresiones son cambéantes, imitan, "soy como tú me deseas", para ser más vendible. Refiere también acerca del individuo muy necrófilo, (que sería el correspon-

diente al carácter anal patológico, grave), "al individuo muy necrófilo se le puede reconocer con frecuencia por su aspecto y sus gestos. Es frío, tiene una piel que parece muerta, y con frecuencia su cara tiene una expresión como si estuviera oliendo un mal olor. (Esta expresión podía verse claramente en la cara de Hitler)". (64).

En este trabajo pretendemos enfatizar la importancia de este lenguaje de los gestos, que como el de los sueños, los mitos y los ritos, es también un lenguaje olvidado. Pretendemos enfatizarlo porque sentimos que, como dice J. Brum, "la aparición de los símbolos gráficos hizo que las posibilidades de comunicación se ramificaran y multiplicaran en todas direcciones. El teléfono, la radio, el cine, la televisión, el fonógrafo, la cinta magnética, son todos elementos que han eliminado o al menos reducido los casos de aislamiento individual...", sí, pero también, "al mismo tiempo han debilitado el hábito de establecer formas más íntimas y directas de comunicación interpersonal". (65). -- Sentimos que con el creciente carácter instrumental de las relaciones humanas el hombre moderno "es arrastrado cada vez más a un círculo siempre creciente de contactos menos directos y menos íntimos" (66). Que, "nosotros, en nuestras relaciones interpersonales vamos conociendo más y más gente a la que cada vez conocemos menos". (67). Que "cuando se

establece una interacción directa con alguien conocido desde hace años, los símbolos verbales no transportan la totalidad del mensaje" (68). Pensamos que este lenguaje de gestos está siendo olvidado porque, para comunicarse mediante él, es necesario concentrarse; y ahora la gente pierde la concentración, tiene muchas distracciones y quiere la facilidad, muy poco se concentra. Y esta forma de comunicación exige mucha participación y concentración.

Por otra parte, es evidente que especialmente el psicólogo clínico, el terapeuta, necesitan comunicarse con sus pacientes con la mayor profundidad posible, y por todos los medios a su alcance. Se trata de obtener una comunicación de centro a centro de las respectivas personalidades. Pensamos que para esto ^{es} de gran ayuda las infinitas posibilidades del lenguaje de los gestos, en particular el facial, de que dispone el ser humano para comunicarse.

En nuestra investigación utilizamos los rasgos de carácter, (de acuerdo a la caracterología y referencias de Fromm, como marco de referencia, para reconocer como pueden expresarse dichos rasgos de carácter a través de los gestos. Utilizamos para ello series de estudios fotográficos de caras de personas, y se les pidió a analistas que fueran jueces, como se explica en el siguiente capítulo.

C A P I T U L O I I .

Material y Planeación del Estudio.

Material y Planeación del Estudio.

A). Material.

Realizamos la investigación de este trabajo acerca de los gestos faciales como expresión del carácter, primero -- elaborando el material de trabajo.

El material de trabajo consistió en cuarenta series - de fotografías.

Nota Preliminar:

Para elaborar dicho material de trabajo se tomaron co mo sujetos a habitantes de una comunidad campesina mexicana que ha sido objeto de un estudio socio-psicológico que ha - durado cinco años iniciado y dirigido por el Dr. Fromm.¹

Dentro de dicho estudio socio-psicológico se investi- gó la estructura del carácter de los sujetos. Esto lo hicie ron mediante:

- a). Entrevistas conforme a una pauta elaborada, cuya inter- pretación psicoanalítica permite descubrir rasgos funda mentales del carácter y de la personalidad del entreevis tado.

(1). Para información sobre este estudio véase: M. Maccoby, "El alcoholismo en una comunidad campesina", Rev. de Psicoaná- lisis, Psiquiatría y Psicología, 1:1, 1965. Y "La guerra en tre los sexos en una comunidad campesina mexicana", Rev. de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psicología, 2:4, 1966. Me fue ron permitidos ciertos datos de dicho estudio por el Dr. Ma ccoby, a quien deseo agradecerse, así como también le doy las gracias por sus críticas, orientación y clarificación a éste trabajo.

- b). Estudio socio-económico.
- c). Aplicación de la prueba de Rorschach, los investigadores usaron esta prueba no sólo para su objeto tradicional, sino aplicando en sus interpretaciones a los postulados clínicos y teóricos del Psicoanálisis Humanista.¹

La finalidad de las interpretaciones fué delinear la estructura del carácter de los sujetos, de manera válida para todas las respuestas: y para esto la calificación se hizo de acuerdo a la correspondencia entre los rasgos del carácter revelados por el sujeto y las ideas psicoanalíticas, clínicas y teóricas que acerca del carácter ha desarrollado Fromm en sus obras "Miedo a la Libertad", "Ética y Psicoanálisis" y otras.

Como se dijo anteriormente, se tomaron como sujetos a los campesinos de dicha comunidad; conociendo de antemano el carácter de cada uno, por el estudio arriba citado.

De estos casos, elegimos cuarenta. Para esta elección se tomó como principal variable, el que hubiesen sido calificados, en el estudio antes citado, como "predo-

(1). Para más información sobre este estudio véase también: "Investigación Psico-social en el Hospital General", Dr. Alfonso Millán y otros. Sobretiro de la Rev. Med. del Hosp. General. Vol. XXIX, No. 12, Dic. 1966.

minantemente de un sólo carácter, para evitar mezclas de carácter en la medida de lo posible. Y aunque fueron 43 los sutos calificados, así, incluimos cuarenta por estar sólo esos presentes. (Dos sujetos se habían ido de la comunidad y uno falleció).

De estos casos, 20 resultaron de orientación receptiva y 20 de orientación acumulativa. No hubo casos de "predominarcia" en las orientaciones explotadora y mercantil, ya que -- siempre se encontraron en mezcla, por ejemplo: "predominantemente acumulativo-explotador".

En general, podemos decir que obtuvimos la cooperación y el interés necesario por parte de los campesinos para la elaboración del material de este trabajo, salvo algunas excepciones.

Los cuarenta casos tienen como dato común, el haber sido calificados de un "carácter predominante" por el estudio antes citado.

De estos sujetos, 11 fueron del sexo masculino y 29 -- del sexo femenino. Las edades fluctuaron: De 21 a 30 años, - 14 sujetos; de 31 a 40 años, 11 sujetos; de 41 a 50 años, 4 sujetos; de 51 a 60 años, 6 sujetos; de 61 a 70 años, 4 sujetos; y de 72 años, 1 sujeto. Todos ellos procedentes de la - clase socio-económica media-baja predominante de la comuni--

dad.

Los sujetos fueron fotografiados en forma particular, por la autora, quien tuvo una pequeña entrevista previa, -- con el fin de obtener datos generales y especialmente de establecer rapport para un mejor rendimiento.

A cada sujeto se le tomaron un promedio de 20 fotografías. Unas pidiéndole que nos permitiera fotografiarlo y -- otras sin que se dieran cuenta. (Esto último se hizo de dos formas: tomando fotografías a familiares del sujeto, por -- ejemplo niños, pidiéndole ayuda a él; y también mediante el telefoto). Al tomárseles las fotografías no se sabía su -- orientación caracterológica.

La explicación que se les dió de la finalidad de to-- mar esas fotos fué que se realizaba un "estudio fotográfi-- co" del pueblo y su gente.

Del promedio de 20 fotografías por sujeto, selecciona mos varias de su cara; las más diferentes entre sí se am--- pliaron a tamaño postal, sin ningún retoque o modificación.

Esto se hizo con cada sujeto, y así se formaron cuaren ta series de fotografías. Cada serie conteniendo 4 fotos co mo mínimo y 6 como máximo.

Dichas series se ordenaron al azar, y así se numera-- ron. Teniendo el material de trabajo, --las 40 series de fo-

tografías de sujetos a los cuales se conocía bien su carácter-, procedimos a la aplicación de dicho material.

B). Métodos.

En este siguiente paso realizamos la investigación tomando como jueces a doctores psiconalistas del Instituto Mexicano de Psiconálisis.

De estos jueces, se les pidió a doce su colaboración -elegimos a los que no participaron en el estudio antes citado-; y se incluyen diez en el trabajo, porque los otros dos no quedaron terminados por falta de entrevistas.

Podemos decir que obtuvimos toda la cooperación e interés necesarios de parte de los analistas, quienes amablemente cedieron su tiempo y trabajo para la realización de este estudio.

Estos diez psicoanalistas tienen en común, una amplia experiencia psicoanalítica, clínica y teórica, que acerca del carácter ha desarrollado el Psicoanálisis Humanista,

Se les informó que en sus libros "Ética y Psicoanálisis" y "El Corazón del Hombre", Fromm habla de la posibilidad de la expresión del carácter a través de gestos faciales, y que investigar dicha posibilidad era la finalidad de este trabajo.

El estudio se hizo en forma individual, a cada analista se le mostró, una por una, y en el mismo orden, las cuarenta series fotográficas. Se les pidió que observaran cuidadosamente cada serie fotográfica y que dijeran con base a los gestos de las personas que veían: "¿Que sentían acerca de esa persona? ¿Cómo creían que era esa persona? ¿Cómo creían que era su modo de socializar y asimilar, en fin cuál creían que era el carácter de esa persona, que nos dijeran todo lo que pensarán acerca de la persona que veían".

No hubo comunicación de ningún otro dato, para darle validez a esta experiencia. El único dato que tenía el analista para hablarnos acerca del sujeto, era la cara y los gestos del sujeto mismo, registrada en las fotografías. Se hizo así para que no hubiera ninguna otra influencia o prejuicio en su interpretación.

Como se dijo antes, el estudio fué aplicado en forma individual, las series ya seleccionadas, fueron presentadas en el mismo orden a cada analista. La aplicación se hizo en el consultorio o en casa del psicoanalista y se atendió así el requisito de aislamiento y silencio para la aplicación del trabajo.

Necesitamos un promedio de cuatro entrevistas con cada doctor, cada una de las cuales tuvo una duración de - -

1.30 hs.

Una vez obtenido el material, procedimos a la clasificación e interpretación del mismo, siguiendo las normas estadísticas aconsejables, que se exponen en el siguiente capítulo.

También tratamos de hacer una interpretación general de los datos obtenidos, para lograr una evaluación y comprensión de la experiencia realizada.

C A P I T U L O I I I .

- A). Datos Obtenidos y Elaboración Estadística.
- B). Comentarios y Discusión.

A). Datos Obtenidos y Elaboración Estadística.

El problema que tratamos de resolver, consistió en saber si la proporción de aciertos que obtuvo un analista, se debía simplemente al azar, o si por contrario, fué consecuencia de haber acertado en la orientación caracterológica por medio del procedimiento de haber observado los gestos y caras de las personas registradas en las fotografías. Esto implica, si los gestos pudieran o no, expresar rasgos de carácter.

Para resolver el problema propuesto, los resultados deben de tratarse como una serie binomial. Se calculó, primero, la proporción teórica de aciertos que se obtendrían, sólo por azar, mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$P_a = C_a^n p^a q^{n-a}$$

En la cual, los símbolos empleados significan lo siguiente:

P_a : proporción de un número determinado de aciertos en un conjunto de observaciones o experiencias.

C_a^n : cantidad de combinaciones posibles entre un número determinado de aciertos (a) en un conjunto de N casos.

Para conocer el valor de C_a^n se aplica la fórmula conocida de las combinaciones que en seguida se exponen:

$$C_a^n = \frac{n!}{a!(n-a)!}$$

en la que "n" es el número de casos y "a" el número de aciertos.

p y q, significan, respectivamente, la probabilidad favorable (p) y la probabilidad contraria (q). Ambos valores se conocen de antemano porque dependen del número de sucesos posibles. - Por ejemplo, si se tratara de acercarse a uno de los siete colores del espectro de la luz del sol, los sucesos posibles son únicamente 7, de donde que $p = 1/7$ y $q = 6/7$.

En el caso del presente estudio, son 4 los sucesos posibles (orientaciones caracterológicas) y, por tanto, $p = 1/4$ y $q = 3/4$, ó lo que es lo mismo: $p = 0.25$ y $q = 0.75$.

"a": que es el exponente de p, corresponde a un número determinado de aciertos.

"n": que interviene en el exponente de q: significa el número de casos.

EJEMPLO:

Hechas las explicaciones precedentes, a continuación se va a plantear el cálculo de la proporción teórica de aciertos que se obtendría, por azar, para valores conocidos de a, de n y de p y de q.

Si para: $n = 40$

$p = 0.25$

$q = 0.75$

$a = 7$

La fórmula es:

$$P_a = C_a^n p^a q^{n-a}$$

Substituyéndola queda: $P_7 = C_7^{40} \times 0.25^7 \times 0.75^{33}$

y, por lo que ya fué explicado: $C_a^n = \frac{n!}{a!(n-a)!}$

sustituyéndola: $C_7^{40} = \frac{40!}{7! \times 33!}$

Fácilmente se puede advertir que el cálculo, aún cuando no sea complicado, resulta muy laborioso.

No es necesario proceder en la forma indicada, porque existen tablas (1), en las que se puede obtener el valor de P_a , para valores conocidos de n , de a , de p y de q .

Consultando las tablas en el caso del ejemplo: $P_a = 0.08572$.

A continuación se transcriben los datos obtenidos por cada analista en la presente investigación, así como los valores correspondientes de la tabla antes citada (2); para conocer las proporciones que se obtendrían, por azar, siendo $p = 0.25$ y $q = 0.75$.

Analista No. 1

Datos:

$n = 32$ (número total de casos)

$a = 16$ (aciertos)

Abstenciones : 8

Errores: 16

$P_a = 0.00140$

Analista No. 2

Datos:

$n = 39$ (número total de casos)

(1). Véase: "Tables of the Binomial Probability Distribution", National Bureau of Standards Applied Mathematics. Series 6. Issued January 27, 1950. United States Government Printing Office.

(2). Ibid.

a = 22 (aciertos)

Abstenciones: 1

Errores 17

P a = 0.00002

Analista No. 3

Datos:

n = 40 (número total de casos)

a = 18 (aciertos)

Abstenciones: 0

Errores: 22

P a = 0.00294.

Analista No. 4

Datos:

n = 39 (número total de casos)

a = 6 (aciertos)

Abstenciones: 1.

Errores 33.

P a = 0.06001

Analista No. 5

Datos:

n = 37 (número total de casos).

a = 17 (aciertos)

Abstenciones: 3

Errores 20.

P a = 0.00293

Analista No. 6

Datos:

n = 37 (número total de casos).

a = 22 (aciertos).

Abstenciones: 3

Errores: 15

P a = 0.00000

Analista No. 7

Datos:

n = 40 (número total de casos).

a = 15 (aciertos)

Abstenciones: 0

Errores: 25

P a = 0.02819

Analista No. 8

Datos:

n = 40 (número total de casos)

a = 19 (aciertos)

Abstenciones: 0

Errores: 21

P a = 0.00113

Analista No. 9

Datos:

 $n = 37$ (número total de casos). $a = 12$ (aciertos)

Abstenciones: 3

Errores: 25

 $P a = 0.08309$ Analista No. 10

Datos:

 $n = 33$ (número total de casos) $a = 19$ (aciertos)

Abstenciones: 7.

Errores: 14

 $P a = 0.00005$

Pasamos a exponer ahora el cuadro No. 1: en donde resumimos los datos:

CUADRO No. 1

Analista No.	N	a	Pa
1	32	16	0.0014
2	39	22	0.0000
3	40	18	0.0029
4	39	6	0.0600
5	37	17	0.0029
6	37	22	0.0000
7	40	15	0.0281
8	40	19	0.0011
9	37	12	0.0830
10	33	19	0.0000

Si se aplica algún procedimiento para determinar la proporción teórica de aciertos producida por azar, el problema que fué enunciado al principio se reduce, en síntesis, a comparar esta proporción con la realmente observada en el curso de alguna observación o de algún experimento. Y se espera que la proporción real de aciertos sea mayor que la teórica.

EJEMPLO:

Si un analista que después de haber examinado las fotografías de 40 personas hubiera acertado en la orientación caracterológica, en doce casos, habría obtenido una proporción real de aciertos de $12/40$, o sea de 0.3000.

En estas condiciones el valor de la proporción teórica, por azar, corresponde a : 0.1057, y es inferior al de la proporción real.

A continuación, en el cuadro No. 2., presentamos las comparaciones entre las proporciones reales y las teóricas obtenidas en el caso de cada analista.

CUADRO No. 2.

Analista

No.	N	a	Pr	Pt.
1	32	16	$16/32 = 0.5000$	0.0014
2	39	22	$22/39 = 0.5641$	0.0000
3	40	18	$18/40 = 0.4500$	0.0029
4	39	6	$6/39 = 0.1538$	0.0600
5	37	17	$17/37 = 0.4594$	0.0029
6	37	22	$22/37 = 0.5945$	0.0000
7	40	15	$15/40 = 0.3750$	0.0281
8	40	19	$19/40 = 0.4750$	0.0011
9	37	12	$12/37 = 0.3243$	0.0830
10	33	19	$19/33 = 0.5757$	0.0000

En una elaboración de este tipo, debe proseguirse hasta el punto de llegar a conocer si los resultados fueron significativos, al nivel del 5 %. Es pues el caso de aplicar el método que permite calcular la significación de la diferencia entre dos proporciones.

En nuestro caso, la diferencia entre la proporción teórica (del azar) y la proporción real de aciertos.

Convencionalmente se acepta que una diferencia entre proporciones es significativa cuando el nivel de significación es al 5 % de azar.

Para hacer el cálculo que nos ocupa, deben conocerse los valores siguientes:

N_t = número teórico de casos.

N_n = número real de casos.

P_t = proporción teórica de aciertos.

P_n = proporción real de aciertos.

Q_t = proporción teórica equivocaciones.

Q_n = proporción real de equivocaciones.

Si "a" significa el número de aciertos y "n" el total de casos en que se observaron, la proporción real de aciertos

(Pr) se calcula: $Pr = a/n$

y en consecuencia, $q_n = 1 - p_n$

y también: $Pr + q_n = 1.00$

Ahora bien, el problema consiste en comparar -por diferencia- los valores de Pt y Pr para saber si la misma diferencia, ($Df = Pr - Pt$) es significativa y por lo mismo no es causada -por el azar.

Para esto, es necesario calcular la desviación cuadrática media ($\bar{\sigma}$) tanto de la proporción teórica ($\bar{\sigma}_t$), como de la proporción real ($\bar{\sigma}_n$) y, también, la desviación cuadrática media de la diferencia ($\bar{\sigma}_{n-t}$) sabiendo que: $\bar{\sigma}_{n-t} = \sqrt{\bar{\sigma}_n^2 + \bar{\sigma}_t^2}$

$$\text{y también que: } \bar{\sigma}_n^2 = \frac{p_n q_n}{n_n} \quad \text{y} \quad \bar{\sigma}_t^2 = \frac{p_t q_t}{n_t}$$

La diferencia es significativa al nivel del 5% cuando:

$$Df \geq 2\bar{\sigma}_{n-t}$$

EJEMPLO:

A continuación exponemos un caso que sirve para ilustrar -la manera de proceder.

Se supone que un analista acertó en la orientación caracterológica, por el procedimiento de observar gastos de caras registrados en fotografías; en 18 de 40 casos observados.

Como los sucesos posibles son cuatro, (cuatro orientaciones caracterológicas); existe una probabilidad favorable p, de 1/4 o sea de 0.25 y otra q, contraria, de 3/4 o sea 0.75.

La proporción real P_r de aciertos en nuestro ejemplo fué - de 18/40 o sea 0.4500. La proporción teórica (P_t) de acertar por azar se consulta en la tabla¹ que dá la cantidad de: 0.0029 cuando son 40 los casos y existe una probabilidad de $p = 0.25$ y de $q = 0.75$.

Se trata de saber si la diferencia entre la proporción --- real de aciertos ($P_r = 0.4500$) y la proporción teórica ----- ($p_t = 0.0029$) es o no significativa o, lo que es lo mismo, -- si el resultado fué un azar o una casualidad, o su se debe a -- otra causa (a la influencia de aplicar el procedimiento de ob- servar gestos mediante fotografías).

A continuación se indican las operaciones:

Real

$$N_r = 40$$

$$P_r = 0.4500$$

$$q_r = 0.5500$$

$$\bar{\sigma}_r^2 = \frac{0.4500 \times 0.5500}{40}$$

$$= \frac{0.24750}{40} = 0.0061$$

Teórico

$$N_t = 40$$

$$p_t = 0.0029$$

$$q_t = 0.9971$$

$$\bar{\sigma}_t^2 = \frac{0.0029 \times 0.9971}{40}$$

$$= \frac{0.00289}{40} = 0.0000$$

$$\bar{\sigma}_{r-t} = \sqrt{0.0061 + 0.0000}$$

$$= \sqrt{0.0061} = 0.006$$

(1). Véase: "Tables of the Binomial Probability Distribution", National Bureau of Standards Applied Mathematics. Series 6. Issued January 27, 1950. United States Government Printing Office.

$$2\bar{\sigma}_{n-t} = 0.012 ;$$

$$D_f = 0.4500 - 0.0029 = 0.4471$$

$D_f \geq 2\bar{\sigma}_{n-t}$, sustituyendo: $0.4471 > 0.012$
Significativo al nivel del 5 %.

Se concluye que, como $D_f > 2\bar{\sigma}_{n-t}$ la diferencia es significativa al nivel del 5%.

La misma conclusión en términos de porcentos, puede expresarse diciendo que en el caso del ejemplo anterior, el procedimiento de observar gestos mediante fotografías dió un resultado positivo en el 45% del total de las observaciones realizadas.

Por último, siguiendo el procedimiento del ejemplo anterior, transcribiremos en el Cuadro No. 3, la comparación de la p_n y la p_t , en cada analista, y la diferencia; terminando con su respectiva interpretación.

C U A D R O No. 3.

Analista. No.	N.	a.	pr.	pt.	Df. $\geq 2\bar{\sigma}_{a-t}$	Interpretación.
1	32	16	0.5000	0.0014	0.4986 > 0.176	significativa al 5%
2	39	22	0.5641	0.0000	----- > -----	significativa al 5%
3	40	18	0.4500	0.0029	0.4471 > 0.160	significativa al 5%
4	39	6	0.1538	0.0600	0.0938 < 0.136	NO significativa.
5	37	17	0.4594	0.0029	0.4565 > 0.162	significativa al 5%
6	37	22	0.5945	0.0000	----- > -----	significativa al 5%
7	40	15	0.3750	0.0281	0.3469 > 0.160	significativa al 5%
8	40	19	0.4750	0.0011	0.4739 > 0.156	significativa al 5%
9	37	12	0.3243	0.0830	0.2413 > 0.176	significativa al 5%
10	33	19	0.5757	0.0000	----- > -----	significativa al 5%

B). Comentarios y Discusión.

Como se vió en la elaboración estadística, nueve de los diez analistas obtuvieron resultados significativos. En base a esto consideramos que la experiencia en general fué positiva en cuanto a la posibilidad de los analistas para reconocer rasgos de carácter mediante la observación de fotografías de caras de personas.

Observamos otros datos de importancia. Dentro del total de las respuestas de "acierto" de los analistas, encontramos que fueron bastante más, 114, las correspondientes a la orientación receptiva, comparadas con las de la orientación acumulativa, que fueron 52, y cuando en realidad fueron el mismo número de estímulos para ambas orientaciones. Esto indica que fué mucho más fácil para los jueces el reconocer a la orientación receptiva. Porqué?

Una posible causa, es quizá el hecho de que los gestos y expresiones de los receptivos, tales como la boca abierta y la sonrisa, son más conocidos, por ser más difundidos en caricaturas, anuncios, etc.; en cambio los gestos del acumulativo son menos conocidos.

Otra posible influencia es que muchos autores han hablado del campesino mexicano como receptivo, y casi nada

de él como acumulativo, aunque sin embargo, muchos de los campesinos mexicanos son acumulativos.

Las respuestas de los analistas fueron muy ricas, y no se concretaron a darnos rasgos de carácter, sino que encontramos en ellas muchos aspectos más, tales como inteligencia, sentimientos, estados de humor, actividades, etc., como puede verse en la casuística. Sería interesante investigar a este respecto. Además consideramos que esta experiencia no nos dice suficientemente de la habilidad y sensibilidad de los analistas para percibir a una persona mediante las fotografías de su cara; pues como decimos anteriormente, sus respuestas fueron muy ricas, muchos fueron más sensibles a otros aspectos que a los rasgos de carácter, pero nosotros atendimos solamente al modo de asimilación, en forma rígida, por nuestros propósitos de estadística.

Otro dato interesante es que en sus respuestas, los analistas obtuvieron notablemente más "aciertos" al principio de la aplicación del material, y que estos aciertos fueron disminuyendo hacia el final de la prueba.

Porqué?

Pensamos que una posibilidad es la influencia del can-

sancio. Por otra parte, consideramos la posibilidad de la habituación. En este tipo de comunicación se exige mucha concentración, es decir, el tratar de conocer, comunicarse con una persona mediante las fotografías de su cara, requiere de un gran esfuerzo y concentración, y éste pudo haber disminuido por la habituación.

En cuanto al material de trabajo, usamos las fotografías porque consideramos que son un medio para nuestros propósitos de "registrar y conservar" los gestos de las personas. Esto ayudó á que el analista juez se concentrara en las expresiones captadas por la fotografía, -ya que dichos gestos pudieron verse cuantas veces fué necesario, lo cual no sucede en el trato constante dada la movilidad de la relación viva. Pero por otra parte, es natural que este procedimiento limite seriamente las posibilidades que el analista tiene durante el trato y la observación constantes de su paciente, porque esta misma movilidad le permite observar muchos más gestos, y todas las demás expresiones y formas de comunicación, etc, del ser humano en el proceso vivo que es la relación entre ambos.

C A P I T U L O I V .

Casuística.

En este capítulo expondremos, tal y como lo recopilamos, algunos ejemplos de estudios de los que forman parte de la casuística. En primer término, incluimos breves datos del sujeto, y posteriormente, cada una de las respuestas de cada analista acerca de ese caso.

CASO No. 1.

Sexo: femenino.

Edad: 23 años.

Orientación caracterológica: Receptiva.

Analista A).

Joven adolescente, alegre, espontánea, viváz, capaz de dar cariño, amor, y de recibirlo, pero también capaz de mantener reserva, alerta, de inteligencia promedio alto, mínimo, con potencial creativo, de comunicación fácil. Hay la timidez propia de su edad. No se nota inhibida. Se percibe un poco vulnerable y usa como mecanismo de defensa ante su mundo actitudes de entrega que desde luego no son incondicionales. Es decir, en ocasiones parece inocente y cándida, sin poderse precisar contra que fuerzas se defiende o si esto es natural en su edad. Tiene potencial de creatividad y llama la atención la ausencia de manifestaciones aún de vanidad normal como aretes, collar, su única evidencia es en su peinado que parece a la permanente. Cabe preguntarse si su situación socio-económica no le permite aretes y collar. Si esta es una imposición de su hogar o si es una re-

serva propia como para no hacerse todavía plenamente mujer. Su carácter es más bien, es receptivo, positivo.

Analista B).

Receptiva, con capacidad de tener cariño y afición por las gentes, de fijarse pues en forma receptiva a alguien. Podría ser una buena ama de casa.mm, Desde el punto de vista de productividad, pues podría establecer una relación pasiva dependiente.

Analista C).

Interesada en la comida verdad? Parece una persona receptiva, oral... alegre, con una cara franca.. Podría ser moderadamente productiva, de fácil trato, con facilidad para la socialización;... podría ser una chica tierna. Yo creo que de una inteligencia aceptable.

Analista D).

Muchas caras parecidas....
Receptiva, acumulativa. Poco productiva. Calculadora pero de fácil relación. mm ?, Más receptiva que acumulativa.

Analista E).

Pues dice poco este rostro.
Es receptiva, joven verdad? Muy redondita, un poquito

sosa, muy ingenua, muy fantaseosa, ilusoria. Improductiva me parece, sí, nada más.

Analista F).

Se parece a una luna graciosa. Hay varias fotografías que nos la muestran como una persona agradable, simpática, sencilla, ingenua, con alegría redonda. Dos fotografías más de ella nos la muestran, en una, como una gente que tuviera un combinado de penetración, pero de un ver el mundo un poco triste. Es decir, me parece una gente oral positiva, -- por un lado sencilla, pero por otro lado a su vez, un tanto temerosa del mundo, como de una niña que ve al mundo temerosa. Productiva.

Analista G).

Bueno esta es una persona que me parece receptiva. Moderadamente productiva. Pienso que es una persona amable, afable, un poco dependiente, sumisa. No me parece muy profunda, un poco dependiente, sumisa. Fácil, verdad, llevadera, un poco dependiente dije? verdad? sí, eso es.

Analista H).

Esta gordita, es una jovencita muy receptiva, muy pasiva, muy oral, muy simple, una lunita sin ningún problema,

es así como diáfana; también es de baja inteligencia. Grado de productividad, mínimo, receptiva improductiva. Biofílica?, como se puede decir eso, solo porque sea receptiva? Una muchachita ingenua, simple, receptiva, pasiva, medio tontita, sin complicaciones, grado de productividad bajo.

Analista I).

Una carilla muy redonda verdad? la de esta muchacha. Receptiva, infantil, no tonta, no parece tonta, poquito ingenua, simpática, no mucho con algunas personas. Buena relación, aceptable, con el medio. Definitivamente receptiva esta muchacha con cierta capacidad de rebeldia pero escasa. Medianamente inteligente. Productividad término medio bajo. Sin muchos conflictos internos, un poco voluble, nada más.

Analista J).

A la gordita esta... receptiva; pero activa, dinámica, con bastante productividad.

CASO No. 2.

Sexo: masculino.

Edad: 56 años.

Orientación caracterológica: Acumulativa.

Analista A):

Qué curioso, en ningún momento da la cara, insincero, - evasivo, porqué no da la cara? Débil pasivo. Yo creo que es -- débil vanidosa, hay cierta dureza en las líneas de las quijadas, cierta contracción que no se vé en nivel progresivo? que sugieren cierta dureza o actitud dominante aparente. Se me - hace un carácter mercantil negativo. Amabilidad solo aparente; desconfiado. Coeficiente intelectual por lo menos promedio al to, pero es difícil juzgarlo porque no da la cara, pero por lo menos se ve una gente inteligente. Es todo lo que puedo de-- cir de él porque no da la cara, se tapa.

Productividad; yo creo que sí es productivo; taimado en todo hasta en su comunicación probablemente.

Analista B).

Acumulativo, acumulativo; un buen campesino, parecería - tener una actitud hacia la vida de aceptación con algo de buen sentido del humor (?) Buena dentro de su orientación acumula-- tiva.

Analista C).

Parece astuto, listo....puede ser un hombre un poco.... cínico. Acumulativo, poco amoroso, poco productivo y....moderadamente narcisista.

Analista D).

Un poco paranoide. Si fuera más inteligente, será muy -
sádico, de tipo burlón; (no más inteligente, sino más evolu-
cionado). Explotador. Medianamente productivo.

Analista E).

Este viejito, me parece un viejito muy acumulativo, un
avarito, un medio usurero. Viejo muy mañoso, muy ladino. Medio
destructivo. Nada.

Analista F).

Qué caray....tuve una sensación de un círculo, consigo +
mismo, que se retrotrae a sí mismo. Es un hombre ya viejo cla-
ro, simpático, en un sentido, pero como puntilloso, qué ex-
presión es esta, como de lagartija o camaleón....Un labio su-
perior muy delgado. Como si, da la impresión como si la luz -
de la vida y aún el alimento lo tuviera primero que catarlo -
perfectamente y valorarlo para dejarlo entrar. Es decir, es -
un rostro sufrido, retrotraído, puntilloso, medio agrio y más
otro lado, este vivo y en uno de ellos muy agradable, es sa-
brosa aquí la expresión de su rostro.....aquí sus arrugas, ha-
cen oleaje de alegría. Este es un rostro cerebral fundam^{en}ta-
mente. Pero retrotraído en sí mismo, acumulativo. Bueno, pues
yo diría que es una gente viva, activa, de experiencia, no so-
lo por lo viejo, en los surcos de sus arrugas crecen las semi-
llas, se ve un hombre a la vez sencillo... Se ve un rostro -

probablemente proyeneista. Activo, vivo con un gesto muy bello de expresiones a veces, que es también positivo, si no piensa, por lo menos tiene el modo de pensador.

Analista G).

Este es un poco más controlado que la otra, porque también controla los ojos, los cierra, los aprieta, y pero ... también la boca muy apretada todo el tiempo. Es más, este es más duro que la otra. El, acumulativo, caracterológicamente culturalmente determinado, agresivo, sí, por temperamento parece más agresivo, fuerte, penetrante, como muy digno, muy seguro de sí mismo, pero con esos componentes acumulativos. Creo que este sí es predominantemente productivo.,,, no mucho, pero algo.

Analista H).

Tipo serio, formal, un tanto rígido. Es un sujeto un tanto obsesivo, ves, pero no me parece destructivo, sino que me parece serio. Un sujeto de carácter acumulativo, pero predominando la productividad, productividad más que mediana, una productividad importante. Un sujeto responsable, tiene algunos elementos receptivos. Reservado, disciplinado, metódico.

Analista I).

Este Sr. de difícil trato con él, creo que debe tener algunas tendencias acumulativas. No se dá este hombre, no se dá a los demás en forma suficiente. Puede ser agresivo, autoritario. Yo lo clasificaría caracterológicamente principalmente con tendencias explotadoras no graves y con rasgos acumulativos, de acumulativo. No lo veo afectuoso. Este Sr. me dá la impresión de esos que por ejemplo, cuando su hija hace algo, para ellos murió, ya no vale, muerta, la entierra. Yo creo que es de carácter social, influye mucho, pudiera ser bondadoso, pero no, no es conflictuando,.. tranquilo, la productividad que podría tener, la baja moderada, baja, la baja por su carácter. Es de esos que no acepta que se les desobedezca, desconfiado. Creo que tiene bastante de acumulativo este hombre, vuelvo a repetir, aunque predomina lo explotador, creo que tiene bastante de acumulativo.

Analista J).

Este es un viejito cascarrabias, travieso diría yo, autoritario, alegre y muy acumulativo, casi tiene la cara de un avaro, lo siento perezoso, no muy trabajador, pero con cierto nivel de productividad.

CASO No. 3.

Sexo: femenino.

Edad: 23 años.

Orientación caracterológica: Receptiva.

Analista A).

Lo que más me llama la atención, es que es triste, no es deprimida, es triste o está triste. Hay cierta actitud retrospectiva contemplativa, tiene algo de niña no de pueril, tiene algo de niña con cierta capacidad, con capacidad de ternura más bien dicho, inteligencia promedio. Podría ser alegre esta mujer y no sé si solo sea el momento en que se le captó, es de ese tipo de alegría más quieto, tal vez, hay algún tinte depresivo en su vida de ella no?, solo Dios sabe si tiene motivo para ser feliz pero lo dudo. No le encuentro rasgos de receptivo que sea destructiva, sino más bien signos de cariño de ternura, yo diría que si encuentra quien la quiera sería muy leal, dedicada, la siento, leal, es pasiva y dependiente, pero porqué no es muy inteligente no? Yo diría que su carácter es del receptivo-positivo y su productividad limitada por su inteligencia. Me dá la impresión de esos perritos que buscan cariño, afecto. Me gusta, es tan débil, una cosa buscaría yo en su Rorschach, qué tanta desesperanza hay.

Analista B).

Bueno, aquí de nuevo esta persona me impresiona más

bien como receptiva, fundamentalmente con una profunda tristeza, abatimiento, hasta su boca dá la impresión como si tuviera una actitud de recibir, por sus ojos es la noción de tristeza, de pasividad, impotente. Puede haber en ella gran sumisión aparente. Desde el punto de vista de productividad, pues podría ser una buena empleada, sumisa aunque un poco descuidada por esa actitud de estar a merced de lo exterior.

Analista C).

Dudaría de que... Bueno, no me impresiona como una gente, quizá un tanto necrófila, un poco mortecina. Podría ser una gente oral, oral, un poco receptiva y explotadora. Poca productividad. No muy franca. No le conferiría yo mucho desde el punto de vista de las posibilidades de productividad. Parece medio muerta.

Analista D).

Parece más bien explotadora. Sumisa, masoquista, no parece muy simpática y poco productiva en general.

Analista E).

Esta muchacha también me dá la impresión de tener cara de tonta, también muy receptiva y muy pasiva. Y que podría ser una gente muy agresiva también.

Analista F).

Esta es, esta se me hace... tiene.. una impresión de algo oligofrénica no? no sé que porcentaje intelectual tenga, ahora dentro de eso, fuera de eso... qué curioso... Es también oral..., es decir, tiene rasgos como de dependiente y a la vez de alegre, de viva pero por otro lado hay estos gestos.. este.. de gente así muy pasiva, como depresiva a lo bajo, y aquí el rostro me sorprende como si la mosquita muerta fuera a sacar lo suyo; es decir, tengo la impresión, dá la impresión de oligofrénica, pero viendo bien su cara ya no tanto, por los ojos... Yo diría sadomasoquista también, no sé... Oral productiva, como rasgos dominantes tendría la dominancia y la dependencia e intermedio sería alegría pro la vida, pero no mucho.

Analista G).

Ay Dios, lo primero que pienso es que qué mal hecha está esta sra. está como muy mal hecha. Yo creo que es una mujer receptiva, así muy bajita la productividad. Parece una persona muy sensible, sentimental, emocional, muy insegura, dependiente, muy maleable no?, así como demasiado adaptable, fácil.

Analista H).

Es una niña triste que quiere sonreír, pero aunque sonríe sigue siendo una niña triste. Apagada también, también

con poca vitalidad, también pasiva, receptiva. Fijate que se me hace que esta niña ha de ser bastante tonta. Digamos con una inteligencia subnormal. Un grado de productividad muy bajo no?, muy bajo, o muy poca advertencia de su existencia así como... con muy poca vitalidad, más hacia la necrofilia que hacia la biofilia. En todo caso su carácter debe ser receptivo, pero dentro de esa receptividad hay muy poca vitalidad, muy poca... casi inerte, de falta de iniciativa, casi tonta, mucha pasividad.

Analista I).

Esta muchacha es fea verdad?.. aunque no, no me cae mal.. Un poquito deprimida, la noto, posiblemente tienda también más a la receptividad, que a otro rasgo de carácter, aunque más bien difícil, puede ser rebelde esta mujer. Su frente muy irregular, quizá ansiosa verdad?, también una mujer ansiosa. No creo que sea muy noble esta mujer. Aquí se forzó para sonreír, pudiera resultar productiva en tanto que fuera una persona ambiciosa. Nada más.

Analista J).

Esta me dá la impresión de ser muy sufrida, aguantadora, pasiva, dependiente, un poco productiva, y en el fondo, quizá resentida, con cierta destructividad muy solapada. Mientras que los otros dos jóvenes me producen simpatía, esta me produce como lástima.

CASO No. 4.

Sexo: masculino

Edad: 29 años.

Orientación caracterológica: Receptiva.

Analista A).

Si no lo apodan el conejo deberían. Es débil, muy débil, este muchacho muy pasivo, muy muy inseguro; es tener la vivacidad realmente del chiquillo con tendencia a congraciarse, vanidoso, pero no una vanidad anormal, no con fuertes sentimientos de inferioridad, es un buen muchacho, intermedio promedio, hasta eso sí promedio alto o promedio entre las dos fluctúa: alto y medio. Afectividad inestable susceptible. Debe ser fácil herirlo, comunicación superficial, productividad limitada por su pasividad y por su inseguridad no?, ese es su modo de relación de él, hacerse el chistoso, el gracioso hay mucha hostilidad reprimida en él, debe haber mucha. Es del tipo receptivo pero con mucho resentimiento, entonces sus vínculos son superficiales, no puede ser leal; seductor en el sentido de congraciarse "coquetón" pero no es muy adecuado el término. Además sabe que es bien parecido, que perfectamente bien lo sabe. Tiene posibilidades, pero creo que rehuye mucho el sufrimiento, el dolor de tal manera que eso tiene él en contra.

Analista B).

Fundamentalmente una orientación receptiva, es una ex-

presión en la boca; bueno dentro de esa.. parece ser un tipo clásico de receptividad.. Bueno, que más te podría decir, desde el punto de vista de productividad, pues quizá puede ser así muy cariñoso, muy apegado a la familia, a las figuras de los padres. Podría ser un buen alcohólico.

Analista C).

No mucha inteligencia. Alegría vital; extravertido. Oral. Un tanto mercantil probablemente. Interesado en la vida. Creo que es todo. Poco productivo yo creo.

Analista D).

Es ladino, explotador, poco productivo, mercantilista sumiso. Sin embargo no deja de tener cierta bondad,. Es medianamente productivo.

Analista E).

Es un muchacho narcisista. Me dá la impresión de pachuquito del pueblo no?, medio conquistador. Receptivo, una gente insofistente, me parece no? Un poco pícaro verdad? Nada más.

Analista F).

No habíamos visto este?... se parece al otro. Pues me

parece agradable también este, en general, tiene rostro simpático eh?, vivo. También en contacto verdad?, con la vida.. tal vez.. la impresión de dos fotografías es como de cierta coquetería, parece que está... que es un buen artista de cámara no?. Digo, como si hubiese cierto narcisismo en esta persona, positivo hasta eso.. en una actitud tal vez de coquetería... mercantil, pero no veo en su cara aspectos negativos sino una gente agradable... Digamos no sé , oral y positivo no?..

Analista G).

Otro carácter receptivo, blando, dependiente, quizá ligeramente productivo, no creo que mucho; un poco débil, sugestionable, dulce verdad?, amable, ya dije dependiente verdad?, inseguro dije también? Un poco confuso.

Analista H).

Un muchacho sensible, receptivo, un poco triste en el fondo, puede ser cordia, sencillo verdad, un poco simple, ingenuo tal vez, un poco infantil fíjate, tipo receptivo con algunos rasgos productivos, pero creo que predomina en él la improductividad, poco pasivo, pero puede ser responsable, poco solitario verdad, necesita de una gente como que lo quiera... Más bien biofílico, su carácter es receptivo, ya te lo dije verdad,?.

Analista I).

Bueno, este sí me impresiona como un individuo agresivo, tengo la impresión de que puede ser bastante agresivo - este sujeto. No sé si podría rayar en lo sádico, con tendencias explotadoras quizá. No en lo negativo mucho, quizá podría ser amigo, compañero en un momento dado, quizá irresponsable. No muy fuerte, quizá pueda mostrarse por su agresividad pero no muy fuerte, me impresiona como poco evolucionado. Intelectualmente un tanto así como incisivo, maduro. Poco ansioso, probablemente hay poca ansiedad por poca conciencia de sus conflictos o por su irresponsabilidad. Narcisita. Te decía que no es negativo en toda la extensión de la palabra verdad?, puede tener cosas buenas en cierto momento este sujeto. Yo creo que es básicamente explotador en sus relaciones interpersonales podrían resultar sádico sobre todo con la mujer. Productividad, pues poca, baja. Comparado con animales parece un conejito.

Analista J).

Pues a pesar de todas sus poses yo lo siento autoritario a este señor, medio sádico. Me es simpático en algunas fotos, también lo siento un poco acumulativo, no sé porqué, y activo, es decir, con cierto nivel de productividad, no muy alto.

CASO No. 5.

Sexo: femenino.

Edad: 26 años.

Orientación caracterológica: Receptiva.

Analista A).

Esta es más vanidosa que la cachetada no?, se sabe guapa, es guapa, si es soltera se justifica, si es casada, es seductora (promiscua), qué gesto tan raro!. Este es gesto de su vanidad, hay cierta actitud despectiva en ella; hasta que punto este lunar condiciona este gesto unilateral.

Completamente egocéntrica, pero acentuadamente egocéntrica, alienada de la gente, distante de la gente, inteligencia promedio o quizá más pero funciona en promedio. Es seductora, el pelo suelto, la blusa, muy superficial, está tan involucrada con ella misma que no creo que sea creativa. Ha de caminar cimbrándose toda. Con un profundo deseo de ser admirada. Además de todo tiene, bonita dentadura, así de que es receptiva negativa. Este es el tipo de lo que podríamos calificar de mujer castrante, le encantaría burlarse de los hombres.

Analista B).

Bueno la reacción es dulce, hay dulzura en la expresión que haría pensar en estructura caracterológica receptiva, amorosa, podría ser una mujer muy tierna, amorosa (pro-

ductiva). Con buen sentido del humor, con cierta coquete-
ría. Podría ser una buena modelo de pintor y por supuesto
una buena madre.

Analista C).

Parece maya, tiene tipo de maya. Parece un poco seduc-
tora. No sé, es difícil este tipo... seductora. Parece..
una gente seria, quizá inteligente. Narcisista diría yo...
un tanto narcisista.. Qué curioso, no encuentro ningún
indicio que pudiera orientarme en su caracterología por los
rasgos, quizá diría podría ser un tanto un poco productiva
y con un carácter tal vez mezcla de explotador mercantil.

Analista D).

Uy, es terrible esta mujer.
Es muy seductora, espera mucho de los demás muy receptiva,
coqueta. Al mismo tiempo es explotadora. Es castrante.
Parece más inteligente de lo que realmente... Lo que me
llama la atención sobre todo es que es seductora y castran-
te.

Analista E).

Esto extraño verdad?, está arrugada la nariz...
Sin embargo fijate me... vaya!.. ne es una gente desagra-
dable... Da la impresión de una persona receptiva también..
Aunque con aspectos bastante positivos, pienso.

Pienso que es responsable. Con productividad media o un poquito arriba.. Media..

También tiene tipo de indígena verdad,.. un poquito comanche, un poquito ladina debe ser..

Analista F).

Qué raro este gesto!... está arrobada, como en éxtasis, Dicho en una forma muy simple es una coqueta no?... Es agradable, tiene, es una narcisista... Tiene su pelo así de lado. Sus actitudes de esta persona son muy narcisistas. Esta expresión dá la impresión de unagente cordial, pero, en esta hay una expresión que relata elDr. F. como "gesto del narcisista"... una expresión de como ingenuo pero como arrobado, en sí misma, se parece al receptivo pero no es... Yo diría que tiene una ambivalencia vertical... También es una gente que tiene condición patente de narcisismo... La creo que es una gente, es decir tiene rostro amable, fuera de eso, pero si esta persona es narcisista, pues mucho de su productividad es pantalla.

Analista G).

Muy interesante. Es como profunda esta mujer, fuerte, con mucha energía interna, como apasionada diría yo. Muy personal, muy individual. Poco enigmática eh? Me parece vital, cálida, ve pero hay ciertas reservas en eso por este



aspecto enigmático de su carácter. Quizá es algo impresionable y sugestionable ella, soñadora. Es posible que predomine un poco la receptividad en ella, creo, aunque la veo fuerte, dominante. Es realmente contradictoria y enigmática, es lo que más me llama la atención.

Analista H).

Hay unos tipos interesantes...

Aparentemente siempre tiene arrugada la nariz, Me parece medio teatral. Muy narcisista, claro, seductora, mercantil... muy narcisa, terriblemente narcisista. Sádica también, también explotadora. Fijate que no es agradable, en conjunto no es agradable. No es productiva. Debe tener rasgos histéricos también, debe tener una base histórica.

Analista I).

Esta si ha de ser tremenda esta mujer...

Desde luego muy narcisista, esta es de las que no se dejan verdad? Agresiva esta mujer, potencialmente es agresiva. No muy conflictuada internamente. Sí es agresiva si se le hace algo externo.. Tendencia a la ansiedad, angustia. Bastante clara, no interpretativa a pesar de su agresividad. De mediana inteligencia pero viva, viváz. Un tanto seductora, creo que caracterológicamente tiende más a los rasgos de tipo explotador. Productiva en tanto que pueda bastarse a sí misma

y enfrentarse a las situaciones pero en productividad creativa quien sabe, no creo... Ella se ha de creer bonita, y es, pero ella se ha de creer más.

Analista J).

Pues bastante lo que dije de la otra, biofílida, amorosa, sufrida, dependiente pero confiada en sí misma, de todos modos. No la siento acumulativa, la siento dependiente generoso, activa trabajadora.

C A P I T U L O V .

Conclusiones.

Al terminar la exposición del trabajo que hemos realizado, concluimos y enfatizamos algunos puntos que consideramos de importancia.

1. En la experiencia realizada consideramos que obtuvimos resultados positivos en cuanto a la expresión del carácter a través de gestos faciales.

2. Del grupo de diez analistas que fueron jueces para reconocer la orientación caracterológica a través de gestos faciales, mediante la observación de fotografías; nueve obtuvieron resultados significativos.

3. Se encontró como aspecto común entre los jueces el que les fué más fácil reconocer a la orientación receptiva que a la acumulativa. Tratando de explicarnos esto, pensamos que una posibilidad es que es más fácil "ver" al receptivo porque sus expresiones, de boca abierta y sonrisa, por ejemplo, son más conocidas en caricaturas, etc. Otra posibilidad es que el mexicano espera ver al campesino como receptivo y muchos autores han escrito sobre esto, pero no es cierto, ya que muchos de los campesinos mexicanos son acumulativos.

4. Otro elemento que se encontró, común a los jueces

es que obtuvieron más aciertos al principio de la aplicación del material, lo cual nos hace pensar en la posible influencia del cansancio; otra posibilidad es la habituación, la pérdida de concentración.

5. Las respuestas que obtuvimos de los jueces en su observación de los gestos en las fotografías, fueron, en su mayoría, muy ricas, proporcionándonos además de rasgos de carácter, información sobre la inteligencia, estados de ánimo, sentimientos, e incluso datos acerca del posible trabajo del sujeto. Como puede verse en la casuística, y pensamos que sería interesante realizar investigaciones al respecto.

6. Esta experiencia no nos dice suficientemente acerca de la habilidad y sensibilidad de los analistas al percibir a una persona en la fotografía, ya que, como decimos en el punto anterior, sus respuestas fueron muy ricas, y algunos fueron más hábiles para observar y sentir otros aspectos; pero nosotros, al elaborar los datos acerca de los modos de asimilar y socializar, nos limitamos a eso, en forma rígida con propósitos de estadística.

7. Consideramos que este mismo hecho de que las respuestas de los analistas fueron muy ricas, proporcionándonos muchos más datos que los referentes a los rasgos del carácter, corrobora nuestra idea de que el hombre, en su expresión de sí mismo, es también una unidad.

8. Por encontrar estas respuestas tan ricas, pensamos también que el lenguaje de los gestos tiene múltiples posibilidades de ayuda en la comunicación entre los seres humanos, y en especial en la comunicación entre psicólogo clínico y paciente.

9. En nuestro trabajo nos limitamos a lo que comunica el enfermo al profesional, pero es obvio que éste último también se comunica con el lenguaje de los gestos y que el paciente recibe esa comunicación.

10. Al principio, en nuestra introducción, hablamos acerca del vacío que se está produciendo en la comunicación íntima y profunda entre los hombres. Ahora, por último, queremos concluir que para nuestro trabajo es importante demostrar la necesidad de que el profesionalista

esté abierto a este lenguaje y a todos, que perciba y sienta todo lo que el enfermo está expresando voluntaria o involuntariamente, de manera verbal, por su comportamiento, y por sus expresiones y gestos.

En otras palabras, que el psicólogo esté efectivamente presente, con todas sus capacidades de recibir, -y de dar-, comunicaciones.

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

Citada en el texto.

- (1). R. de la Fuente. "Psicología Médica", Biblioteca de Psicología y Psicoanálisis del Fondo de Cultura Económica; México, 1966. pg. 140.
- (2), (3). A. Hinojosa. "Análisis Psicológico del Estudiante Universitario", La Prensa Médica Mexicana, México, 1967. pg. 22
- (4). Op. Cit. Pg. 25.
- (5). Op. Cit. Pg. 26.
- (6). Op. Cit. Pg. 29.
- (7). Op. Cit. Pg. 31.
- (8). Op. Cit. Pg. 33.
- (9). S. Freud. "Three Essays on the Theory of Sexuality"; Londres, Imago Publishing Company, pg. 76, 1952. Cit. por A. Hinojosa, "Análisis Psicológico del Estudiante Universitario", La Prensa Médica Mexicana, México, 1967. pg. 35.
- (10). Op. Cit. pg. 115. Cit. por A. Hinojosa, "Análisis Psicológico del Estudiante Universitario", La Prensa Médica Mexicana, México 1967 pg.35.
- (11). Freud S. "Esquema del psicoanálisis". Madrid, Editorial Biblioteca Nueva, vol. 2, p. 24, 1948. Cit. por A. Hinojosa, "Análisis Psicológico del Estudiante Universitario", La Prensa Médica Mexicana; México, 1967. pg. 36.
- (12). R. de la Fuente, "Psicología Médica", Biblioteca de Psicología y Psicoanálisis del Fondo de Cultura Económica; México, 1966., pg. 141.
- (13). Op. Cit. pg. 142.
- (14), (15), (16). Op. Cit. pgs. 143 a 145.
- (17). A. Hinojosa, "Análisis Psicológico del Estudiante Universitario", La Prensa Médica Mexicana, México 1967, pg. 50.

- (18). S. Ramírez y otros, "El carácter en el Teatro", Textos del teatro de la Universidad de México. No. 17. México 1967. pg. 12.
- (19), (20), (21). Op. Cit. pg. 12 y 13.
- (22). E.Fromm, "Etica y Psicoanálisis", Breviarios del Fondo de Cultura Económica; México, 1965. pg. 63.
- (23), (24), Véase Op. Cit. , capítulo III.
- (25), (26), (27). Op. Cit. pgs. 61 y 67.
- (28). Op. Cit. pg. 60.
- (29). R. de la Fuente., "Psicología Médica", Biblioteca de Psicología y Psicoanálisis; del Fondo de Cultura Económica; México, 1966. pg.146.
- (30), (31), (32), Op. Cit. pgs. 146 a 148.
- (33). A.Hinojosa., "Análisis Psicológico del Estudiante Universitario", La Prensa Médica Mexicana, México 1967. pg. 62.
- (34). E.Fromm. "Etica y Psicoanálisis", Breviarios del Fondo de Cultura Económica, México, 1965., pg.72.
- (35). Anderson y Anderson, "Técnicas Proyectivas del Diagnóstico Psicológico", Ediciones Rialp, S.A., Madrid, 1963. pg. 516.
- (36). Op. Cit. pg. 515.
- (37). A. Lowen M.D. "Physical Dynamics of Character Structure", Grune and Stratton, New York and London, 1958. pg. Viii. (la traducción es mía).
- (38). Op. Cit. pg. 87. (la traducción es mía).
- (39). R. Arnheim, "Art and Visual Perception", University of California Press. Berkeley and Los Angeles, 1966, pg. 425. (la traducción es mía).
- (40). R. Henri., "The Art Spirit", J.B. Lippincott Co. , Phil. and New York, 1960, pg. 189. (la trad. es mía).

- (41). Ch. Darwin, "The Expression of Emotion in Man and Animals", 1870. Cit. por A. Lowen, "Physical Dynamics of Character Structure", Grune and Straton, New York and London, 1958. pg. 1. (la traducción es mía).
- (42). Ch. Wolff, "A Psychology of Gesture", Methuen & Co. Ltd. London 1948, pg. 1
- (43). E. Fromm, "El Lenguaje Olvidado", Libreria Hachette, S.A., Argentina, 1966. pg. 22.
- (44). Ch. Wolff, "A Psychology of Gesture", Methuen & Co. Ltd. London 1948, pg. 1.
- (45). Op. Cit. pg. 2.
- (46). E. Fromm., "Ética y Psicoanálisis", Breviarios del Fondo de Cultura Económica, México, 1965, pg. 183.
- (47). A. Lowen M.D. "Physical Dynamics of Character Structure", Grune and Straton. New York and London, 1958. pg. 94-- (la traducción es mía).
- (48). Ch. Darwin, "The Expression of Emotion in Man and Animals", 1870. Cit. por A. Lowen, "Physical Dynamics of Character Structure", Grune & Straton, New York and London, 1958, pg. 1. (la traducción es mía).
- (49). R. Hñri, "The Art Spirit", J.B. Lippincott Co., Phil. and New York, 1960, pg. 90. (la trad. es mía).
- (50). A. Lowen M.D. "Physical Dynamics of Character Structure", Grune & Straton. New York and London, 1958, pg. Viii.
- (51). E. Fromm, "El Lenguaje Olvidado", Libreria Hachette, Argentina, 1966., pg. 22.
- (52), (53), (54). Ch. Wolff. "A Psychology of Gesture", Methuen & Co. Ltd. London, 1948, pgs. 4 y 5.
- (55). Véase: Ch. Wolff "A Psychology of Gesture", Methuen & Co. Ltd. London, 1948, y "The Human Hand".
- (56). Véase: Allport G. W. y Vernon P.E. "Studies in Expressive Movement", New York. The McMillan Company 1933.
- (57). Véase: Schilder P. "Brain and personality", Nervous & Mental Disease Publishing Co., New York, 1931.

- (58). Véase: W. Wolff, "The Expression of Personality", Harper & Brothers, New York, 1943.
- (59), (60). E. Fromm, "Ética y Psicoanálisis" Breviarios del Fondo de Cultura Económica, México 1965, pgs. 74 y 73.
- (61), (62). Op. Cit. pgs. 73 y 74.
- (63). Op. Cit. pg. 80-
- (64). E. Fromm., "El Corazón del Hombre", Colección Popular No. 76 del Fondo de Cultura Económica. México 1967, pg. 42.
- (65). J. Bram. "Lenguaje y Sociedad", Editorial Paidós., Buenos Aires, 1961. pg. 20.
- (66), (67), (68). Op. Cit. pgs. 20 y 21.

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

Consultada.

- (1.) Allport. G. W. "Psicología de la Personalidad" , E-
ditorial Paidós, Buenos Aires, 1961.
- (2.) Anderson y Anderson. "Tecnicas Proyectivas del Diag-
nóstico Psicológico", Editorial Rialp, S.A. Madrid, 1963.
- (3.) Arnheim, R. "Art and Visual Perception", University
of California Press. Berkeley and Los Angeles, 1966.
- (4.) Bram J. "Lenguaje y Sociedad", Editorial Paidós, Bue-
nos Aires, 1961.
- (5.) De la Fuente Ramón., "Psicología Médica", Biblioteca
de Psicología y Psicoanálisis del Fondo de Cultura E-
conómica, México, 1966.
- (6.) Freud, S. "Obras Completas", Santiago Rueda Editor,
Buenos Aires, 1956.
- (7.) Fromm, E. "Etica y Psicoanálisis", Breviarios del Fondo
de Cultura Económica, México 1965.
- (8.) Fromm, E. "El lenguaje Olvidado", Librería Hachette,
S.A. Argentina, 1966.
- (9.) Fromm, E. "El Corazón del Hombre" Colección Popular del
Fondo de Cultura Económica, México, 1967.
- (10.) Henri. R. "The Art Spirit", J.B. Lippincott Co.
Phil. and New York, 1960.
- (11.) Hinojosa A., "Análisis Psicológico del Estudiante Uni-
versitario", La Prensa Médica Mexicana, México 1967,-
- (12.) Lowen. A., "Physycal Dynamics of Character Structure",
Grune & Straton., New York and London, 1958.
- (13.) Maccoby Michael., "El alcoholismo en una comunidad cam-
pesina", Rev. de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psicología,
1:1, 1965.
- (14.) Maccoby M., "La guerra entre los sexos en una comunidad
campesina mexicana", Rev. de Psicoanálisis, Psiquiatría y
Psicología, 2:4, 1966.
- (15.) Millán A. y otros, "Investigación Psico-social en el
Hospital General", Sobretiro de la Rev. Med. del Hosp.
General. Vol XXIX, No. 12, Dic. 1966.

- (16.). Ramírez S. y otros, "El Carácter en el Teatro",.Textos del Teatro de la Universidad de México. No. 17. México 1967.
- (18.) Wolff Ch., "A Psychology of Gesture", Methuen & Co. Ltd. London 1948.

INDICE

	PAG.
CAPITULO I	
A). Sobre el carácter.	2
B). Sobre los gestos.	23
CAPITULO II	
Material y Planeación del Estudio.	35
CAPITULO III	
A). Datos Obtenidos y Elaboración Estadística.	43
B). Comentarios y Discusión.	57
CAPITULO IV	
Casuística.	61
CAPITULO V	
Conclusiones	83
Bibliografía citada	87
Bibliografía consultada	91