



Universidad Nacional Autónoma de México
FACULTAD DE PSICOLOGIA



**Estudio Caracterológico de un Grupo de Trabajadores
en una Empresa Mexicana**

TESIS PROFESIONAL

**PARA OBTENER EL TITULO DE;
LICENCIADO EN PSICOLOGIA**

P R E S E N T A N

Rosa Ma. Córdova Alvarez

Beatriz Glowinski Kotlar

MEXICO, D. F.

1976



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

| | Pag. |
|--|------|
| PROLOGO | 1 |
| I.- INTRODUCCION | 3 |
| II.- FUNDAMENTO TEORICO | 6 |
| <i>Antecedentes Históricos del Carácter</i> | 7 |
| <i>Caracterología Contemporánea</i> | 15 |
| <i>La Personalidad</i> | 23 |
| <i>Tipos de Carácter</i> | 23 |
| <i>Orientaciones Improductivas</i> | 24 |
| a) <i>Orientación Receptiva</i> | 24 |
| b) <i>Orientación Explotadora</i> | 26 |
| c) <i>Orientación Acumulativa</i> | 27 |
| d) <i>Orientación Mercantil</i> | 28 |
| <i>Orientación Productiva</i> | 30 |
| <i>Necrofilia-Biofilia</i> | 34 |
| <i>Orientación Paterna Materna</i> | 38 |
| <i>Carácter Social</i> | 41 |
| <i>El Carácter Social del Hombre Occidental en el Siglo XX</i> | 45 |
| III.- HIPOTESIS | 50 |
| IV.- METODOLOGIA | 53 |
| <i>Lugar de nuestra Investigación</i> | 54 |
| <i>Tlalnepantla</i> | 57 |
| <i>Instrumento</i> | 60 |
| <i>Aplicación del Cuestionario</i> | 74 |

| | pág. |
|--|------|
| <i>Interpretación del Cuestionario</i> | 76 |
| V.- RESULTADOS Y DISCUSION | 82 |
| <i>Variables para Calificar el Carácter</i> | 82 |
| <i>La Distribución de los Rasgos de Carácter</i> | 83 |
| <i>Manera de Relacionarse</i> | 83 |
| <i>Manera de Relacionarse en la Organización</i> | 89 |
| <i>Escala de Narcisismo</i> | 95 |
| <i>Escala de Biofilia-Necrofilia</i> | 98 |
| <i>Filaciones Parentales</i> | 101 |
| <i>Productividad</i> | 104 |
| <i>Modo de Asimilación</i> | 107 |
| <i>Otros Datos de los Trabajadores</i> | 108 |
| <i>Carácter Social</i> | 114 |
| <i>Discusión</i> | 119 |
| VI.- CONCLUSIONES | 122 |
| <i>Psicosocio-estructura.</i> | 124 |
| <i>APENDICE</i> | 127 |
| <i>BIBLIOGRAFIA</i> | 130 |

PROLOGO

P R O L O G O

En el momento que terminamos nuestros estudios de psicología, teníamos muchas inquietudes para realizar una buena investigación para la tesis, queríamos hacer un buen trabajo, no únicamente como requisito para nuestra licenciatura, sino que pudieramos aportar - ayuda, aunque fuera en un granito de arena, a los problemas que afectan a la humanidad actualmente.

Siguiendo esta línea de pensamiento, nos informamos acerca de la investigación que realizó el Dr. Erick Fromm en colaboración - de Maccoby en 1957, utilizando la técnica del sociopsicoanálisis, - que es básicamente la combinación de los procesos psicoanalíticos y socioeconómicos claves para comprender los motivos que generan - dinámicamente una forma de actuar, sentir y pensar. Dicha investigación fue llevada a cabo en un poblado campesino en el estado de Morelos. Esto nos hizo pensar que podríamos hacer un estudio similar en una industria en la zona metropolitana, ya que consideramos que México es un país en vías de desarrollo, en el cual los procesos psicosociales en el área industrial deben ser investigados con siderando también que es ahí, donde el carácter de los sujetos va hacer crisis por el proceso de movilización social que esto lleva implícito. (Es conocido por todos que la industria se provee de obreros básicamente llegados del campo).

La investigación se desarrolla tomando como base el carácter social e individual de los trabajadores en una determinada empresa y cómo éste es afectado por los procesos de la organización del -- trabajo y si existe algún carácter especial que les permite, al --

compartirlo con otras gentes, integrarse a un grupo de trabajo.

Pensamos que al llevar una investigación de esta índole, con fundamento sociopsicoanalítico, sería mejor hacerlo en grupo, por lo que decidimos hacerlo conjuntamente. Afortunadamente para nosotras, no era el primer trabajo que realizábamos juntas, ya que a lo largo de la carrera llevamos a cabo varios, por lo que, conociendo nuestra manera de trabajar pudimos solucionar los problemas que se fueron presentando en el transcurso de nuestra investigación para que esta resultara lo más productiva posible.

Con respecto a nuestra relación con los trabajadores de la empresa, experimentamos grandes satisfacciones debido al calor humano que se estableció, a diferencia de las pruebas proyectivas en las cuales no se relaciona con la gente y son frías.

Queremos aprovechar la oportunidad para expresar nuestro agradecimiento por la colaboración de la empresa y de los trabajadores que hicieron posible nuestra investigación, ya que sin su ayuda no hubiésemos podido llevarla a cabo. Así mismo se les garantizó que tanto el nombre de la empresa como el de las personas encuestadas serían conservadas en anonimato.

También apreciamos profundamente el interés constante, la paciencia y la amable comprensión que en todo momento nos brindó -- nuestro director de tesis el Mtro. Jesús Morales Tapia.

ROSA MA. CORDOVA ALVAREZ

BEATRIZ GLOWINSKI KOTLAR

México D.F., 1976.

CAPITULO I

INTRODUCCION

INTRODUCCION

Hasta el momento los caminos que los países desarrollados han tomado para su progreso, tienen como característica -- fundamental de centrar su desarrollo en base al proceso de producción. El desarrollo tecnológico que debería haber resuelto al hombre el problema de la limitación del tiempo, no ha logrado -- esto, sino por el contrario ha puesto al hombre al servicio y = al cuidado de la máquina, independiendo o paralizando la actividad creativa del ser humano. Dada la situación socioeconómica -- de México, podemos evitar que los caminos que se plantean para su desarrollo caigan en los mismos errores.

Así vemos que desde los planteles escolares hasta para obtener la --- membresía de algún club, pasando por el aspecto laboral, el niño, el hombre, tiene que sujetarse a específicos reglamentos impuestos de antemano por -- "alguien" que decidió que así deberían de ser las personas que formaran esa institución. El hombre que cumple con dichos reglamentos es reconocido por los otros como una* persona "adaptada", "equilibrada", que no crea proble--mas, sin pensar que en su fuero interno, esta misma persona se siente insa--tisfecha, extraña a sí misma, ya que está renunciando a su verdadera forma de ser para ser encajonada dentro de los mismos patrones de conducta de los demás, para poder ser aceptada.

Por otra parte observamos que las empresas resuelven los problemas de ausentismo y alcoholismo de la manera más sencilla; corriendo a los trabaja--dores, porque saben que lo que sobra son personas en busca de trabajo y, -- alguna de ellas llenará los requisitos necesarios para pertenecer a la "So--ciedad Anónima". El enfoque clínico que podemos dar aquí es ver el por qué de la gente faltista, alcohólica, en el aspecto escolar por qué los niños--

reprueban los exámenes, etc. Estas gentes se sienten insatisfechas. el faltar al trabajo, el beber en exceso, son solo algunas consecuencias de su insatisfacción. Por lo tanto es necesario tratar de resolver los problemas del hombre en función del hombre mismo.

La presente investigación es un intento en el cual la psicología clínica puede intervenir para la inversión de los papeles: el de una investigación al servicio del hombre y no el de una psicología alquilada para la mejor utilización del hombre.

Al mismo tiempo esta investigación sirve para mejorar la salud mental de la persona, ya que como Fromm señaló, "solo entendiendo el carácter social del hombre se puede juzgar la salud mental y el equilibrio del hombre." Al mostrarle los resultados a las personas a las cuales les aplicamos los cuestionarios tratamos de crearles conciencia de su carácter social, esto puede servirles como en el psicoanálisis, a una adecuada modificación caracterológica, lo cual indica un movimiento de crecimiento.

Pensamos que la aplicación de la investigación no es una panacea, sino que es una aportación, que plantea un enfoque diferente a la problemática y sus soluciones de un país en vías de desarrollo como es el nuestro.

CAPITULO II

FUNDAMENTO TEORICO

ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL CARÁCTER

Se emplea la palabra carácter o característica para designar los hábitos, rasgos, actitudes e intereses en tanto son tendencias determinantes - distintivas del individuo.

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

Resulta conveniente hacer un breve resumen de las descripciones de tipos humanos que se han hecho en el pasado. Para hacer mas clara la exposición primero la clasificaremos en 6 escuelas distintas de pensamiento: la caracterología literaria; la psicología humoral; la fisiognómica; la frenología; la etología y la caracterología experimental. Posteriormente mencionaremos las opiniones que han tenido acerca del carácter los grandes filósofos - (como Homero, Aristóteles, Spinoza) y psicoanalistas (como Freud, Fromm).

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

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

En el drama*, las biografías*, la poesía* y la ficción* se han hechos magníficos estudios de la personalidad. Se manifiesta a una persona, a una verdad particular captada por el artista con elegancia, precisión y delicadeza que el psicólogo no logra, pero en cambio hace una aplicación general de esa

* Algunos ejemplos son las obras de Cervantes J. Verne, Amado Nervo, Dostoyevski, Stendhal etc.

verdad, y es más disciplinado, verificable y exacto su estudio que el del artista. Sin embargo la psicología no ha de suplantar a la literatura porque son dos métodos distintos y complementarios.

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

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

| <u>Elementos</u> | <u>Propiedades</u> |
|------------------|--------------------|
| aire | Cálido y húmedo |
| tierra | frío y seco |
| fuego | cálido y seco |
| agua | frío y húmedo |

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

| <u>Humor</u> | <u>Temperamento</u> |
|----------------|---------------------|
| sangre | sanguíneo |
| Bilis amarilla | colérico |
| Bilis negra | melancólico |
| flema | flemático |

En la actualidad se sabe que ciertas sustancias químicas* afectan la actividad del sistema nervioso y que el temperamento esta condicionado por la química corporal.

* Catecolaminas, inhibidores de la Mao etc.

La fisiognómica es el arte de descubrir las características de la personalidad basado en la apariencia exterior y en especial, según la configuración, forma o expresión de la cara. El primero en hacer este tipo de estudio se le atribuye a Aristóteles. Se basa en tres métodos; en el primero trataba de buscar las semejanzas que existían entre el aspecto de los hombres y de los animales y afirmaba que cuando la figura de un hombre recuerda la de un animal, ese hombre debería estar dotado de las cualidades psíquicas similares a las del animal, [zorra-astuto]. El segundo método se refería a la tipología racial, el color de la piel. El tercer método tomaba como base las expresiones faciales provocadas por la emoción; se buscaba en la cara huellas musculares que denotaran hábitos irritados, cobardes o sensuales de pensamiento y expresión.

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

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

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

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

to deben armonizar entre sí y deben revelar la organización de la personalidad interior.

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

a).- La idea de que la mente y el cuerpo no son dos entidades independientes sino que están enextricablemente vinculados. La intención de Gall era dar lugar por medio de sus estudios biológicos a una unificación conceptual de la relación mente-cuerpo, que sirviera como una ayuda para la comprensión de la personalidad humana.

b).- Así mismo la frenología hizo un servicio al llamar la atención sobre las diferencias humanas, y al establecer la distinción entre facultades universales (nomotéticas) y facultades caracterológicas (primitivas).

Es aceptable la creencia de Gall de que la personalidad está naturalmente organizada en disposiciones más o menos sistematizadas, cada una de las cuales expresa la individualidad de la conducta adaptativa. Librandola de algunos errores* serviría como punto de partida para una psicología moderna de la personalidad, fundada sobre una clara concepción de la naturaleza de los rasgos.

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

* La suposición de que toda cualidad radical del carácter es innata, sus ordenamientos numéricos y sus ocasionales e incoherentes concesiones a la psicología de las facultades prevalecientes en aquella época.

La experimentación con el carácter humano es para él imposible.

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

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

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

Este concepto hidráulico de la agresión es efectivamente uno de los pilares en que se basa la Teoría de Lorenz; se refiere al mecanismo mediante el cual se produce la agresión. El otro pilar es la idea de que la agresión está al servicio de la vida, de que sirve para la supervivencia del individuo y de la especie. Hablando en términos generales, Lorenz supone que la--

agresión intraespecífica (agresión entre miembros de la misma especie) tiene la función de favorecer la supervivencia de la especie. Lorenz propone que la agresión cumple esa función espaciando los individuos de una especie en el hábitat disponible, seleccionando el "mejor" de importancia en conjunción, y estableciendo un orden jerárquico social. La agresión puede tener esta función preservativa con eficacia tanto mayor por cuanto al proceso de la evolución, la agresión mortífera se transforma en un comportamiento compuesto de amenazas simbólicas y rituales que desempeñan la misma función sin daño para la especie.

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

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

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

A pesar de que anteriormente ya mencionamos los estudios que han realizado algunos filósofos acerca de nuestro tema, queremos ahondar un poco -- mas, para hacer mas completo nuestro resumen, acerca de la preocupación que desde épocas remotas se tenía sobre el rasgo individual, imborrable por todo el decurso de la vida, y propio de cada hombre que constituye el carácter.

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

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

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

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

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

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

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

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

La voluntad, madre del carácter, reflejo de nuestra personalidad, expresión concreta y plástica del hombre interior es el eco fiel de nuestras - ideas y sentimientos, es la resultante de toda nuestra educación y cultura; - es la imagen viva de la Entelequia o principio interno de acción, que según Aristóteles es la causa formal y activa de todo lo que existe; "La actividad no es perfecta y de ahí la necesidad del cambio o movimiento".

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

El acto puro, es el pensamiento, como el principio informador de todo lo real en cuyo sentido llamaba Aristóteles al alma, la entelequia del cuer-

po, de donde la concepción total del mundo pudiera llamarse "intelectualismo activo".

Es aquí donde resulta la "entelequia" concebida primero por Aristóteles, aceptada por Leibnitz, admitida por Bernard y expuesta por Fouillee como la idea-fuerza reguladora del centro de la individualidad concreta, que comprende el vasto arcoiris de fabulosos matices que constituyen el carácter.

"CARACTEROLOGIA CONTEMPORANEA"

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

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

(Freud desarrolló la primera y la mas consistente teoría del carácter, "como un sistema de impulsos que generan la conducta, pero no idénticos a ella"); se puede decir que el rasgo de la conducta encierra numerosos y completamente diferentes rasgos de carácter, un ejemplo sería el economizar, una persona puede ser ahorrativa porque las circunstancias económicas así lo requieren (esto sería la conducta), o porque tiene un carácter mezquino, que hace del economizar una meta por sí misma, independientemente de la necesidad real, en este caso sería una necesidad objetiva. (3)

El concepto de motivación, Freud lo utilizó para poder pronosticar la

conducta, para entender mejor esto veremos un ejemplo: Si un estudiante está motivado por la ambición, se puede pronosticar que se esforzará para obtener un premio que sería el obtener buenas ganancias en un empleo debido a sus buenas calificaciones. Por otro lado si es un estudiante que estudia por devoción, podemos predecir que la posibilidad de ser o no recompensado no ejercerá mucha influencia en su conducta. (3)

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

Quiso Freud hacer una combinación de su teoría de la libido con la naturaleza dinámica de los rasgos de carácter. Para él, el impulso sexual es la fuente de la energía del carácter, por lo que, explicó los diferentes rasgos de carácter como "sublimaciones" de varias formas de impulso sexual o como "formaciones de reacción" contra ellas. Es decir, tomó la naturaleza dinámica de los rasgos de carácter como una expresión de su fuente libidinosa. (3)

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

Erich Fromm utilizó los cimientos del concepto de carácter de Freud, aunque difiere en varios puntos. Por ejemplo Fromm no está de acuerdo con Freud en que el instinto medie en las relaciones humanas. Pero está de acuerdo en que los rasgos de carácter son subyacentes a la conducta y deben deducirse de ésta; constituyen fuerzas de las que, a pesar de ser poderosas, la persona puede estar completamente inconsciente, así mismo, coincide en el concepto de la entidad fundamental en el carácter es decir, no el simple rasgo, sino la organización total del carácter, de la cual deriva una cantidad de rasgos de carácter singulares. Fromm dice que los rasgos de carácter debe interpretarse no como un síndrome que resulta de una organización particular sino de una orientación de carácter. (5)

Una diferencia básica entre la teoría del carácter de Freud y la de Fromm, es que éste último no considera como base fundamental del carácter a los tipos de organización de la libido, sino a los modos específicos de relación de la persona con el mundo. (5)

Como ya señalamos, Freud se refiere a la evolución de la libido, sus etapas de desarrollo, en el sentido de que su secuencia es la misma y además en que la energía con que está cargado el síndrome de carácter, se deriva de la energía sexual contenida en las correspondientes zonas erógenas pregenitales. Fromm parte de la pregunta sociobiológica: ¿Qué tipo de vínculos con el mundo, las personas y las cosas debe y puede desarrollar el hombre a fin de sobrevivir, dada su dotación y la naturaleza del mundo que lo rodea?. Según Fromm, el hombre tiene que cumplir dos funciones a fin de sobrevivir: Tiene que proveer sus necesidades materiales, que serían comer, dormir, etc., y sus necesidades de supervivencia del grupo en términos de la procreación y la protección de su descendencia. Fromm denomina a la primera función proceso de -

asimilación, y a la segunda, proceso de sociabilización. El hombre, por naturaleza, no puede estar solo, es parte de un grupo, el aislamiento completo - es insostenible o incompatible para la salud mental, esta relación puede manifestarse de diferentes maneras, amando u odiando, compartiendo o acumulando, etc., estas formas de actuar forman una expresión de su carácter. (5)

Estas formas de relación son la base o núcleo de su carácter, por lo que Fromm define el carácter "como la forma relativamente permanente en la que la energía humana es canalizada en los procesos de asimilación y desociabilización". (5)

El carácter tiene la función de permitir al individuo obrar consistente y razonablemente, además es la base para su ajuste a la sociedad. En este aspecto difiere Fromm de los conductistas, ya que estos afirman⁷ que el hombre aprende a reaccionar de un modo semiautomático, desarrollando hábitos de acción y de pensamiento que pueden entenderse como reflejos condicionados, a lo que Fromm acepta hasta cierto punto, pero ignora que los hábitos y opiniones más profundamente arraigados que son características de una persona y resistentes a ser modificados, nacen de su estructura caracterológica y nos enseñan como la energía se canaliza en la estructura del carácter. (5)

El carácter del niño es modelado por el carácter de sus padres, y a su vez los métodos de disciplina de éstos, son modelados por la estructura social de su cultura. El niño adquiere el carácter que lo hace desear hacerlo que debe hacer, y cuyo núcleo comparte la mayoría de los miembros de la misma cultura o clase social. (5) (3)

Una forma de darnos cuenta de la importancia de los patrones sociales "culturales" que forman el carácter, es que la mayoría de los miembros de u-

na clase social o de una cultura comparten elementos significativos del carácter, por lo que se habla de un carácter social representativo del núcleo de la estructura caracterológica común a la mayoría de los individuos de una cultura dada, por lo mismo hay que distinguir el carácter social y el individual en el que el individuo se diferencia de otros estando dentro de una misma cultura. Estas se deben a las diferencias en la personalidad de sus padres, y diferencias psíquicas y materiales en el ambiente social específico en el que se desarrolla el niño, también a diferencias constitucionales de cada individuo, particularmente las del temperamento, por lo que podemos decir que un ambiente jamás es igual para dos individuos.

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

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

El modo en que el individuo va adquiriendo y asimilando cosas (asimilación) será descrito más tarde, cuando toquemos el tema de la caracterología de Fromm. Por lo pronto queremos ahondar un poco más en el proceso de sociabilización. Dentro de este proceso una persona puede relacionarse con los demás en 5 formas distintas; las dos primeras pertenecen a una "relación simbiótica". En este tipo de relación la persona se vincula con los demás pero pierde su independencia, evita la soledad convirtiéndose en parte de otra --

persona; siendo "tragado" (masoquismo), o "tragandose" (sádico).

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

A continuación explicaremos estas 5 formas de relacionarse:

a) Masoquismo.- Es el intento de deshacerse del yo individual, de huir de la libertad y de buscar la seguridad ligándose a otra persona. Las formas que esta dependencia adopta, son múltiples, se le racionaliza como sacrificio, deber o amor.

Esta forma es más vista en las mujeres. Las masoquistas declaran que deben de obedecer a los hombres, y cumplir con las obligaciones, aunque el hombre las traicione.

Los impulsos masoquistas se combinan algunas veces con impulsos sexuales y placenteros (la perversión masoquista), y frecuentemente se encuentran a tal grado en conflicto con aquellas partes de la personalidad que se esfuerzan por lograr la independencia y la libertad que el individuo los experimenta como dolorosos y atormentadores. (8)

b) Sadismo.- Es la forma activa de la relación simbiótica, es el impulso de tragarse a los demás, se presenta en todo tipo de racionalizaciones, como el amor, la sobreprotección, el dominio justificado, la venganza justificada, etc, y también aparece combinado con impulsos sexuales, como sadismo sexual. Todas las formas del impulso sádico se remontan al impulso de tener un completo dominio sobre la otra persona y de convertirla en un objeto desamparado sujeto a nuestra voluntad. El dominio total sobre una persona impotente, es la esencia de la relación simbiótica activa. La persona dominada es percibida y tratada como una cosa para ser utilizada y explotada, no como un ser humano que es como un fin en sí mismo. Cuando más mezclado esté este impulso con la

destruictividad, tanto mayor será su crueldad pero el dominio benevolente que con frecuencia se disfraza de "amor", es también una expresión de sadismo. Si bien el sádico benevolente desea que su objeto sea rico, poderoso y próspero, existe algo que trata de impedir con toda su fuerza; que su objeto llegue a ser libre e independiente y, de este modo, cese de ser suyo. (8)

Mientras la relación simbiótica se caracteriza por la cercanía y la intimidad con el objeto, aunque a expensas de la libertad y de la integridad, -- la destructividad y el narcisismo se caracterizan por el distanciamiento, el alejamiento y la destrucción. El sentimiento de impotencia individual, se puede vencer alejándose de aquellas a quienes se percibe como una amenaza. En el fenómeno que aquí se describe, el alejamiento es la forma principal de la relación con los otros, una relación negativa, por así decirlo. Su equivalente emocional es el sentimiento de indiferencia hacia los otros y que a menudo está acompañado de un sentimiento compensatorio de autoinflación. El alejamiento y la indiferencia pueden, aunque no necesariamente, ser conscientes; de hecho, en nuestra cultura se encuentran casi siempre encubiertos por un interés y -- sociabilidad superficiales. (8)

c) Destructividad.- Es la forma activa del alejamiento. El impulso de destruir a otros proviene del temor de ser destruido por ellos. Puesto que el alejamiento y la destructividad son, respectivamente, la forma pasiva y la activa de la misma clase de relación, se mezclan con frecuencia en distintas -- proporciones. Sin embargo, su diferencia es mayor que la que hay en las formas activa y pasiva de la relación simbiótica. El impulso destructor proviene de un bloqueo más intenso y completo de la productividad que el del distanciamiento. Es la perversión del impulso de vivir, es la energía de la vida no vivida, -- transformada en energía destructora de la vida. (8) (9)

d) Narcisismo.- Es otra forma de alejamiento que varía en forma considerable en cuanto al grado de intensidad. El concepto de narcisismo es uno de los más fructíferos y de más largo alcance en los descubrimientos de Freud. El desarrollo del individuo se puede definir, según Freud, como "la evolución desde el narcisismo absoluto (el feto) hasta la capacidad para el razonamiento objetivo y el amor de objeto, una capacidad, sin embargo, que no trasciende limitaciones definidas." La persona "normal", "madura", es aquella cuyo narcisismo ha sido reducido al mínimo aceptado socialmente pero sin que desaparezca por completo. (5)

Lo que es común a todas las formas de narcisismo es que solo lo que se refiere al propio yo, esto es, el cuerpo, las sensaciones, los sentimientos, los pensamientos etc., se experimenta como totalmente real y, por lo tanto, importante. La realidad externa, aunque se percibe, no tiene peso ni importancia, porque no se tiene relación con ella. En la medida en que una persona es narcisista percibe el mundo externo sin profundidad ni intensidad.

e) Amor.- Es la forma productiva de relacionarse con los demás y consigo mismo. Implica responsabilidad, cuidado, respeto y conocimiento, así como el deseo que la otra persona crezca y se desarrolle. Es la expresión de la intimidad entre dos seres humanos bajo la condición de la conservación de la integridad de cada uno. (3)

Fromm desarrolló el concepto del carácter a través de la observación-clínica de los grupos, en cambio Freud vió y estudió el carácter individual-

como un fenómeno privado (la familia individual), no al carácter en función de las sociedades o las clases.

Aunque no se puede decir que Freud carezca de una orientación social, -- pues se da cuenta de que la psicología individual rara vez puede descuidar la relación de un individuo con otro, como decía la psicología individual es a su vez psicología social en un sentido ampliado pero completamente legítimo". Llegó hasta pensar en las neurosis colectivas, pero a pesar de esto nunca llegó más allá del estudio del carácter individual y la familia individual. (5)

LA PERSONALIDAD

! Fromm expone que "la personalidad es la totalidad de las cualidades psíquicas heredadas y adquiridas que son características de un individuo y que hacen al individuo único." Las cualidades psíquicas heredadas serían el temperamento de la persona y las adquiridas serían el carácter. (5)

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

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

TIPOS DE CARÁCTER

Siguiendo la caracterología de Fromm, en lo que se refiere al modo de --

asimilación, existen diferentes tipos de carácter. En las orientaciones improductivas tenemos la orientación receptiva, la orientación explotadora, la ---orientación acumulativa y la orientación mercantil, por otro lado tenemos la orientación productiva. No existe ninguna persona cuya orientación sea enteramente improductiva ni nadie que carezca completamente de productividad. (3)

El carácter jamás se presenta exclusivamente solo, sino en combinación con otras orientaciones. Estas combinaciones pueden ser de orientación improductiva entre sí, o de orientaciones improductivas con la orientación productiva. (5)

Las orientaciones improductivas se combinan de diferentes maneras con respecto a la proporción de cada una de ellas, cada una cambia de cualidad de acuerdo con el grado de productividad existente y las distintas orientaciones, pueden actuar con diferente intensidad en las esferas materiales, emocionales, o intelectuales de actividad respectivamente. (5)

ORIENTACIONES IMPRODUCTIVAS (5) (3)

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

Con respecto al amor lo importante es ser amado y no en amar, no discriminan en la elección de los objetos de su amor, porque no importa quién -- sea la persona o la cosa amada sino lo importante es vivir una experiencia sobrecogedora. Se "prendan" de cualquiera que les ofrezca amor o algo que parezca ser amor. Los receptivos son sumamente sensibles a cualquier tipo de recha

zo o desaire por parte de la persona amada. Con respecto al pensamiento, si son inteligentes, son los mejores escuchas, pues es mejor recibir que producir ideas, si se ven abandonados a sí mismos se sienten paralizados, por lo que buscan a alguien que pueda proporcionarles la información necesaria antes que hacer el menor esfuerzo por sí mismo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

c) *Orientación Acumulativa.*- Los tipos receptivo y explotador, esperan obtener las cosas del mundo exterior, la orientación acumulativa, por el contrario tiene poca fe en cualquier cosa nueva que pueda obtener del mundo exterior. Basa su seguridad en la acumulación y el ahorro, y cualquier gasto -- por mínimo que sea, se interpreta como una amenaza. Se rodean de un muro protector, y su fin es que entre cualquier cosa dentro de este muro y que salga lo mínimo, su avaricia no únicamente se refiere a el dinero, sino cualquier-- cosa material, sentimientos, y pensamientos. Con respecto al amor, lo toman-- como una posesión, no dan amor, sino tratan de poseerlo. Muestran lealtad hacia la gente y hacia los recuerdos, siempre piensan que todo pasado fue mejor y se aferran a él, se deleitan recordando estos sentimientos y experiencias -- pasadas.

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

Para los acumulativos, el mundo exterior representa para él una constante amenaza, y su proceder metódico, significa dominar al mundo exterior, -- acomodarlo y mantenerlo en lugar adecuado para evitar todo peligro de intrusión. Su limpieza compulsiva es otra expresión de su necesidad de anular el -- contacto con el mundo exterior, esto se debe a que sienten que los objetos -- que se encuentran más allá de sus fronteras, son peligrosos y sucios, y anulan el contacto amenazador, mediante la compulsión de lavarse, o formulan un ritual religioso después de haber estado con objetos o personas sucias, o impuras. Además de que las cosas deben colocarse en su lugar, tienen una puntua

lidad obsesiva lo que les representa otra forma de dominar el mundo exterior. El mantenerse alejado de una persona o la posesión de ella significa seguridad, por lo que la intimidad constituye una amenaza. Los acumulativos, son -- suspicaces, y poseen un singular sentido de injusticia.

d) *Orientación Mercantil.* -- Esta orientación se desarrolló como una -- orientación predominante únicamente en la Era Moderna, pues está considerada en función de la economía del mercado en la sociedad actual, y como la base -- y la condición principal para su desarrollo en el hombre moderno.

La función reguladora del mercado ha sido y sigue siendo suficientemen -- te predominante como para ejercer una profunda influencia sobre la formación -- del carácter de la clase media urbana y, a través de la influencia social y -- cultural de ella, sobre la población total. La orientación mercantil, es la -- orientación del carácter que está arraigada en el experimentarse a uno mismo -- como una mercancía, y al propio valor como un valor de cambio.

Actualmente, la orientación mercantil se ha desarrollado rápida y jun -- tamente con el desarrollo de un nuevo mercado, que podría llamarse mercado de la personalidad. Empleados y vendedores, hombres de negocios y médicos, aboga -- dos y artistas, todos aparecen en este mercado. Claro está que difieren en su situación legal y en su posición económica, algunos son independientes y co -- bran honorarios por sus servicios, otros están empleados y perciben honora -- rios, todos en cambio dependen, para lograr su éxito material, de una acepta -- ción personal por parte de aquellos que necesitan de sus servicios y les dan -- empleo. Un ejemplo sería el de un médico; La proporción entre la habilidad y las cualidades de éste por un lado, y la personalidad por el otro, como requi -- sitos para el éxito varía, el "factor personalidad" tiene un papel decisivo.

El éxito depende en grado sumo de cuán bien una persona logre venderse en el mercado, de cuán bien pueda introducir su personalidad, de la clase de "envoltura que tenga"; de si es "jovial", "profunda" "agresiva", "digna de confianza" o "ambiciosa", y aún más, de cuales son sus antecedentes de familia, o -- cuales son los clubes que frecuenta, y si está conectado con gente influyente.

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

En la orientación mercantil el hombre experimenta sus propias capacidades como mercancías enajenadas de él. No se siente identificado con ellas, -- sino que están ocultas para él, porque lo que importa no es su autorrealiza --

ción en el proceso de hacer uso de ellas, sino su éxito en el proceso de venderlas. Tanto sus poderes como los que éstos crean se vuelven algo ajeno, diferente a él, algo que otros deben juzgar y utilizar. De esta manera su sentimiento de identidad se vuelve tan inestable como su autoestimación; está -- constituido por la suma total de los papeles que uno puede desempeñar "Soy como tú me deseas".

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

ORIENTACION PRODUCTIVA.- Freud la definió como la estructura del carácter de una persona en la cual la libido oral y anal han perdido su posición de predominio, y funciona bajo la supremacía de la sexualidad genital, cuyo -- fin es la unión sexual con un miembro del sexo opuesto. Aunque esta descripción del carácter genital no va más allá del acierto de que es la estructura del carácter de un individuo que es capaz de funcionar bien sexual y social -- mente.

Fromm se refiere a la orientación productiva como una actitud fundamental a un modo de relacionarse en todos los campos de la experiencia humana, -- Estas incluyen las respuestas mentales, emocionales y sensoriales hacia otros, hacia uno mismo y hacia las cosas. Productividad es la capacidad del hombre -- para emplear sus fuerzas y realizar sus potencialidades congénitas. Se dice -- que "él" debe "emplear" "sus" fuerzas, porque debe de ser libre y no depen --

diente de alguien que controla sus poderes. Además que es guiado por la razón, puesto que únicamente puede hacer uso de sus poderes si sabe lo que son, cómo usarlos y para qué usarlos. Productividad significa que experimenta a sí mismo como la personificación de sus poderes y como su "actor", que se siente uno con sus facultades y al mismo tiempo que éstas no están enmascaradas y enajenadas de él.

Este concepto no se refiere únicamente a la actividad que necesariamente produce resultados prácticos, sino a una actitud, a un modo de reacción y de orientación hacia el mundo y hacia sí mismo en el proceso de vivir. Es una realización de las potencialidades del hombre que le son características, el uso de sus poderes.

Cuando el hombre utiliza éstos poderes en forma productiva, se relaciona con el mundo, de dos maneras, reproductivamente, percibiendo la realidad del mismo modo que una película copia literalmente los objetos fotografiados (aun, que aún la simple percepción reproductiva requiere la participación activa de la mente) y generativamente, concibiéndola, vivificándola y re-creando este nuevo material por medio de la actividad espontánea de los propios poderes -- mentales y emocionales. Hasta cierto punto, cada individuo reacciona en ambas formas, pero el grado respectivo de cada clase de experiencia difiere ampliamente. En algunas ocasiones una de las dos se encuentra atrofiada, y el estudio de éstos casos extremos, en los cuales el modo reproductivo y generativo se hallan casi ausentes, ofrece la forma más adecuada de comprender cada uno de éstos fenómenos. El ser humano normal es capaz de relacionarse -- con el mundo simultáneamente, percibiéndolo tal como es y concibiéndolo animado y enriquecido en sus propias facultades. Si una de éstas facultades es

atrofiada, el hombre está enfermo; pero la persona normal posee ambas capacidades, aunque difieren en su grado respectivo. La presencia de ambas capacidades, la reproductiva y la generatriz es una condición previa para la productividad, son dos polos opuestos cuya interacción es la fuente dinámica de la productividad, esto no quiere decir que la productividad no es la suma o la combinación de ambas capacidades, sino que es algo nuevo que brota de esta interacción.

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

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

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

En el pensamiento productivo el sujeto no es indiferente a su objeto, - sino que éste le concierne y le afecta. No se experimenta al objeto como algo muerto y separado de sí mismo y de la vida de uno, al contrario el sujeto está intensamente interesado en su objeto, y cuanto más íntima sea la relación con él, más fecundo, será su pensamiento. Es esta relación entre él y su objeto lo que en primer instancia estimula su pensamiento. Para él una persona o cualquier fenómeno, llega a ser objeto de su pensamiento porque es un objeto de su interés, importante desde el punto de vista de su vida individual o de la existencia humana en general.

La actividad productiva se caracteriza por el intercambio rítmico de la actividad y el reposo. El trabajo, el amor y el pensamiento productivo son posibles únicamente si la persona puede estar, cuando es necesario, sosegada y sola consigo misma. Ser capaz de prestar atención así mismo es un requisito

previo para tener la capacidad de prestar la atención a los demás; el sentirse agusto con uno mismo es la condición necesaria para relacionarse con los otros.

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

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

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

A continuación explicaremos estos tipos de orientaciones.

NECROFILIA - BIOFILIA (9)

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

La palabra necrofilia suele emplearse para designar una perversión sexual, a saber, el deseo de poseer el cadáver de una mujer para realizar el acto sexual, o el deseo morboso de estar en presencia de un cadáver. Pero co-

mo sucede con frecuencia, una perversión sexual no hace sino representar el cuadro más franco y claro de una orientación que se encuentra sin mezcla sexual en muchos individuos.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

La tendencia a conservar la vida y a luchar contra la muerte es la forma más elemental de la orientación biófila, y es común a toda la materia viva. Por otro lado, la unificación y el crecimiento integrado son características de to dos los procesos vitales, no solo por lo que concierne a las células, sino tam bién respecto del sentimiento y el pensamiento.

La unión sexual se basa en la atracción entre los polos masculinos y feme ninos, esta polaridad constituye el núcleo de la necesidad de fusión de que de-

pende la vida de la especie humana.

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

Existen ciertas condiciones específicas necesarias para el desarrollo de la biofilia como; las relaciones afectuosas con otros durante la infancia; libertad y ausencia de amenazas; enseñanza por el ejemplo y no por prédicas de - los principios conducentes a la armonía y la fuerza interiores; la guía en el arte de vivir; la influencia estimulante de otros y la respuesta a la misma y un modo de vida que sea verdaderamente interesante. Lo opuesto a estas condiciones fomenta el desarrollo a la necrofilia.

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

ORIENTACION PATERNA Y MATERNA (6)

Juan Jacobo Bachofen suponía en su teoría de la sociedad matriarcal, que la humanidad había pasado por una fase, anterior a la del patriarcado, en que los vínculos con la madre, así como los de la sangre y el suelo, fueron las formas supremas de relación, tanto individual como socialmente. En esta forma de organización la madre era la figura central de la familia, de la vida social y de religión. En muchas sociedades primitivas de nuestro días podemos ver restos de la estructura matriarcal en las formas matrilineales de consanguinidad, o en las formas matrilocales de matrimonio; de modo aún más significativo, podemos hallar numerosos ejemplos del tipo matriarcal de relación con la madre, la sangre y el suelo, aún donde ya no son matriarcales las formas sociales.

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

Bachofen dió una interpretación igualmente amplia y profunda del papel del padre, señalando también los aspectos positivo y negativo de la función paterna. El hombre al no estar equipado para crear hijos (o sea a la experiencia del embarazo y del parto) ni investido de la misión de alimentarlos y cuidar --

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

De aquí se deduce una importante diferencia entre el amor materno y paterno: en la relación con la madre, es poco lo que el hijo puede regular o dirigir. El amor materno es como un acto de gracia: si existe, es una bendición, -- si no existe, no puede ser creado. Ahí reside la razón por la cual los individuos que no han vencido la fijación en la madre intentan con frecuencia procurarse un amor materno de manera neurótica y mágica fingiéndose desvalidos, enfermos, o regresando emocionalmente a la fase de la infancia. La idea mágica -- es ésta: si me convierto en un niño desvalido, tiene que presentarse una madre y dedicarse a cuidarme. Por la otra parte, la relación con el padre puede ser controlada. El padre quiere que el hijo crezca, que adquiera obligaciones, que piense, que haga; y que sea obediente, que le sirva, que se le parezca. Que --

las expectativas se basen en el desarrollo personal del hijo o en su obediencia, el hijo tiene probabilidades de ganar el amor del padre, de producir -- cariño en el padre, haciendo las cosas que éste desea. En suma: los aspectos positivos del complejo patriarcal son: razón, disciplina, conciencia e individualismo; los aspectos negativos son: jerarquía, opresión, desigualdad, -- sumisión.

Es de particular interés señalar la estrecha relación entre las figuras paterna y materna y los principios morales. Freud, en su concepción del super-ego, sólo relaciona la figura del padre con el desarrollo de la conciencia. Supone que el niño pequeño, amedrantado por la amenaza de castración -- por el padre rival, incorpora al padre o más bien sus órdenes y prohibiciones en la formación de una conciencia. Pero no hay sólo una conciencia paterna, sino también una conciencia maternal; hay una voz que nos dice que cumplamos con nuestro deber, y una voz que nos dice que amemos y perdonemos, a los demás y a nosotros mismos. Es verdad que ambos tipos de conciencia están originariamente influidos por las figuras paterna y materna, pero en el proceso de maduración la conciencia se hace cada vez más independiente de -- de esas originarias figuras del padre y de la madre; nos convertimos por -- así decirlo, en nuestro propio padre y nuestra propia madre, y nos convertimos también en nuestro propio hijo.

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

" CARACTER SOCIAL "

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

Partiendo de los estudios de Marx, y como explicó él mismo en su "Manifiesto del Partido Comunista", se puede simplificar que la sociedad se divide en dos grandes clases que se enfrentan entre sí: La burguesía y el Proletariado. Se entiende por burguesía a la clase de los capitalistas modernos, los propietarios de los medios de producción, que emplean el trabajo asalariado. Por proletariado se entiende a la clase de trabajadores asalariados modernos, que, privados de medios de producción propios, se ven obligados a vender su fuerza de trabajo para poder existir.

Marx al hacer esta división de clases, plantea antes que nadie, lo que es el carácter social, sin utilizar este concepto, sino más bien por los rasgos -- que él mismo subraya, que deben de tener en común las personas que se juntan para pertenecer a cualquiera de estas dos diferentes clases sociales. Así -- pues, las personas que integran la burguesía comparten una serie de rasgos como: ser propietarios de medios de producción; tener ambición; desear el poder ser materialistas y egoistas; ser productivos pero con la mira de su propio provecho; ausentes de cualquier tipo de sentimentalismo; valorar la inteligencia y la fuerza como formas de asegurar lo que quieren; la unión de todos estos rasgos va a dar un tipo de carácter y como es compartido por un grupo de personas dará un carácter social determinado, que en este caso, siguiendo la caracterología de Fromm, las personas que forman la burguesía descrita por -- Marx comparten un carácter social de orientación acumulativa combinada con la-

orientación explotadora. Por otro lado, las personas que forman el proletariado descrito por Marx comparten un carácter social revolucionario.

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

Como carácter social Fromm se refiere "al núcleo de la estructura de ca-- rácter compartida por la mayoría de los individuos dentro de una sociedad o -- cultura dada", a diferencia del carácter individual que es diferente en cada u no de los individuos pertenecientes a la misma cultura. (4)

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

Así es que la función del carácter social, para Fromm, consiste en "mol-- dear y canalizar la energía humana dentro de una sociedad determinada a fin de que pueda seguir funcionando aquella sociedad". Por ejemplo, la sociedad indus

trial moderna no habria alcanzado sus fines si no hubiera exigido la energía de los hombres libres para trabajar con una intensidad sin precedentes. La necesidad de trabajar, de puntualidad y orden tuvo que transformarse en un impulso interior hacia esos fines, es decir, que la sociedad tuvo que producir un carácter social al que fuesen inherentes esos impulsos.

El dirigente de cualquier grupo con frecuencia será aquel cuyo carácter individual es una manifestación intensa y completa del carácter social. Las personas que actúan de acuerdo a las exigencias del carácter social se sienten satisfechas cuando las pautas sociales les permiten comportarse de acuerdo a su carácter.

Se entiende la genesis del carácter social con el conocimiento de la interacción de factores sociológicos e ideológicos. En esa interacción tienen cierto predominio los factores económicos, esto es, al individuo y a la sociedad les interesa antes que nada la tarea de sobrevivir, y solo cuando esta asegurada la supervivencia pueden dedicarse a satisfacer otras necesidades humanas imperativas. La tarea de supervivencia implica que el hombre tiene que producir. El método de producción a su vez, determina las relaciones sociales existentes en una sociedad dada. Determina el modo y las prácticas de la vida. Así mismo las ideas religiosas, políticas y filosóficas están enraizadas en el carácter social, ellas a su vez determinan, sistematizan y estabilizan el carácter social.

Existen dos polos entre la interconexión existente entre la organización social y el hombre. Uno, que ya mencionamos, es la estructura socioeconómica de la sociedad que moldea el carácter del hombre. El otro polo es la naturaleza humana, que a su vez moldea las condiciones sociales en que vive. Solo en-

tenderemos el proceso social si partimos del conocimiento de la realidad del hombre de sus propiedades psíquicas tanto como fisiológicas y si estudiamos la interacción entre la naturaleza del hombre y la naturaleza de las condiciones externas en que vive y que ha de dominar si quiere sobrevivir.

En este aspecto Fromm, difiere de Freud, ya que Este último dice que el carácter de una persona se moldea en la infancia. El hombre tiene un número de formas identificables de asimilar y relacionarse que ya hemos descrito. Es cierto que hay cierta secuencia en el desarrollo del niño respecto a estas etapas, pero no es una secuencia estricta como dijo Freud, por el contrario, Fromm plantea como hipótesis que el niño parte de todos los modos potenciales, algunos más débiles y otros más fuertes constitucionalmente y experimenta con diversas orientaciones de carácter y con el tiempo, aquellas más adecuadas a la adaptación de su ambiente particular son las que se convierten en dominantes. Pero también la adaptación a circunstancias desfavorables al crecimiento por lo general tiene importantes efectos secundarios.

La influencia de la familia, aunque es poderosa siempre debe obrar a través de la constitución del niño. Por constitución o dotación se refiere a algo más que el temperamento clásico, más bien a la estructura clásica de la personalidad. Las relaciones con la familia ayuda a que esta estructura florezca lo mejor posible, o bien tienden a distorcionarla. La familia puede considerarse como la "agencia psíquica de la sociedad", ya que tiene por misión transmitir las exigencias de la sociedad al niño en crecimiento. La familia cumple esta misión de dos maneras: primero, el más importante, por la influencia que el carácter de los padres tiene en la formación del carácter del niño. Puesto que el carácter de la mayor parte de los padres es expresión del carácter social, de

esta suerte transmiten al niño los rasgos esenciales de la estructura de carácter socialmente deseable. Segundo; por los métodos de educar a los niños, éstos son habituales en una cultura y realizan la función de moldear su carácter en una dirección socialmente deseable. Estos métodos educativos solo tienen importancia como mecanismo de transmisión y solo se le puede comprender correctamente si entendemos primero qué tipos de personalidades son deseables y necesarias en una cultura dada.

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

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

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

El Carácter Social del hombre Occidental en el siglo XX. (4)

La sociedad occidental es una sociedad capitalista y su mejor ejemplo -- es Estados Unidos. Se caracteriza por la creciente sustitución de trabajo ma

nual, por trabajo mecánico, de la inteligencia humana por la inteligencia de las máquinas.

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

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

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

Se entiende por enajenación un modo de experiencia en que la persona se siente a sí misma como un extraño. Marx llamó enajenación al estado del hombre en que "sus propios actos se convierten para él en una fuerza extraña, situada sobre él y contra él, en vez de ser gobernada por él".

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

Ahora bien ¿Cómo funciona esto en el escenario industrial?. El trabajo - es más rutinario e irreflexivo, se despoja al trabajador de su derecho de pensar y moverse libremente, se acaba con la capacidad creadora, con la + - - -

curiosidad y la independencia de ideas, y el resultado de todo esto es la huida o la lucha por parte del trabajador, la apatía o la destructividad, la represión psíquica.

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

El problema del director suscita el fenómeno de la burocratización. Los burócratas son especialistas en la administración de cosas y de hombres. Las personas que hay que administrar son objetos a quienes los burócratas miran sin amor y sin odio, sino de un modo totalmente impersonal, esto hace que la relación de los burócratas con las personas sea una relación de enajenación total.

Por otro lado se observa que el acto de comprar y consumir en la actualidad se ha convertido en una finalidad compulsiva e irracional, es un fin en sí mismo, con poca relación con el uso o el placer de las cosas compradas y consumidas. Un hombre consume revistas, periódicos, películas, deportes, paisajes-reuniones sociales, del mismo modo en que consume las mercancías que compra. Este hombre es un consumidor pasivo y enajenado porque no participa activamente, quiere gozar todo el placer posible, quiere tener todo lo que puede tenerse, incluyendo cultura. Todos sus actos están determinados por la industria, está --siendo manipulado y no se da cuenta de ello.

Es por todo lo anterior que Fromm, expone que la orientación acumulativa y explotadora que predominaban en el siglo XIX, han cedido, desde mediados del siglo XX, a la orientación receptiva, en la cual la finalidad es recibir, te--

tener siempre algo nuevo, vivir con la boca constantemente abierta, por decirlo así. Esta orientación receptiva se mezcla con la orientación mercantil, en la cual el hombre se siente así mismo como una cosa para ser empleada con éxito en el mercado, no se siente a sí mismo como agente activo, su identidad nace de su papel socioeconómico.

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

que nos llama, pero no caer en el odio de sí mismo cuando la voz de la conciencia no sea suficientemente fuerte para oírla y seguirla. La persona mentalmente sana es la que vive por el amor, la razón y la fe, y que respeta la vida, la suya propia y la de sus semejantes.

CAPITULO III

HIPOTESIS

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El objetivo de nuestro estudio es conocer el carácter social de los trabajadores de una empresa para detectar los rasgos de carácter que comparten - los trabajadores dentro de dicha empresa. Para este fin utilizamos el cuestionario interpretativo.

Nos dirigimos a varias empresas para proponerles nuestro estudio y nos encontramos con dificultades: A los empresarios no les interesaba porque pensaban que éste les podría traer problemas en la empresa. Por otra parte nos dijeron que los empleados no tenían tiempo disponible para que les aplicaran el cuestionario. Sin embargo, en estas empresas donde nos rechazaron tuvimos oportunidad de observar las relaciones que existen entre los ejecutivos y los empleados. Lo que observamos y basándonos en la caracterología de Fromm, nos hicieron suponer que el modo de asimilación receptivo explotativo se manifiesta en la organización actual del trabajo. Esto corroboró el objetivo de nuestro estudio y nos ayudó a plantear las siguientes hipótesis.

CUERPO DE HIPOTESIS

HIPOTESIS I: El modo de asimilación explotativo receptivo se manifiesta en la organización actual del trabajo de la muestra estudiada.

HIPOTESIS NULA: El modo de asimilación explotativa-receptivo no se manifiesta en la organización actual del trabajo de la muestra estudiada.

Estas son nuestras dos hipótesis principales en las cuales se basa nuestro estudio. Establecimos dos hipótesis secundarias las cuales mencionamos a continuación.

HIPÓTESIS 2.- Los trabajadores respetan la autoridad tradicional.

HIPÓTESIS 3.- La empresa muestra una orientación paterna.

CAPITULO IV

METODOLOGIA

LUGAR DE NUESTRA INVESTIGACION.

El lugar donde realizamos nuestra investigación, es una empresa mexicana que se encuentra localizada en Tlalnepantla, Estado de México.

Esta empresa proporciona a la Industria Metálica de México, el acero -- que requiera. Maneja las distribuciones de lámina de acero, plancha de acero, láminas de acero inoxidable, flechas, y perfiles comerciales y estructurales, en los que entran, viguetas, canal, ángulo, redondo, cuadrado, solera y perfil p.t.r.

En su departamento de maquinaria, se hacen cortes de láminas roladas en caliente y frío, utilizando: cizallas, maquinaria de corte longitudinal (cut-tolength) de rollo a hoja de cualquier medida, máquinas cortadoras de cinta (slitter) corta de rollo mayor a rollo de cualquier ancho, maneja pantógrafos automáticos con fotocelda, para cortar a escala, y seguetas de cinta -- hidráulicas.

Descripción Física del Lugar.-

Entrada: recepcionista.

A la izquierda se encuentra localizado el departamento de ventas y servicios en el cual trabajan 15 vendedores, 3 secretarías, 1 gerente de ventas y 1 director de ventas. El departamento de servicio se encuentra constituido por 4 personas.

El área que ocupa el departamento de ventas es de 7 x 5 mts. y dos privados de 4 x 3 mts, y el servicio cuenta con un área de 4 x 6 mts.

Hacia la derecha está el departamento administrativo en el que se en---

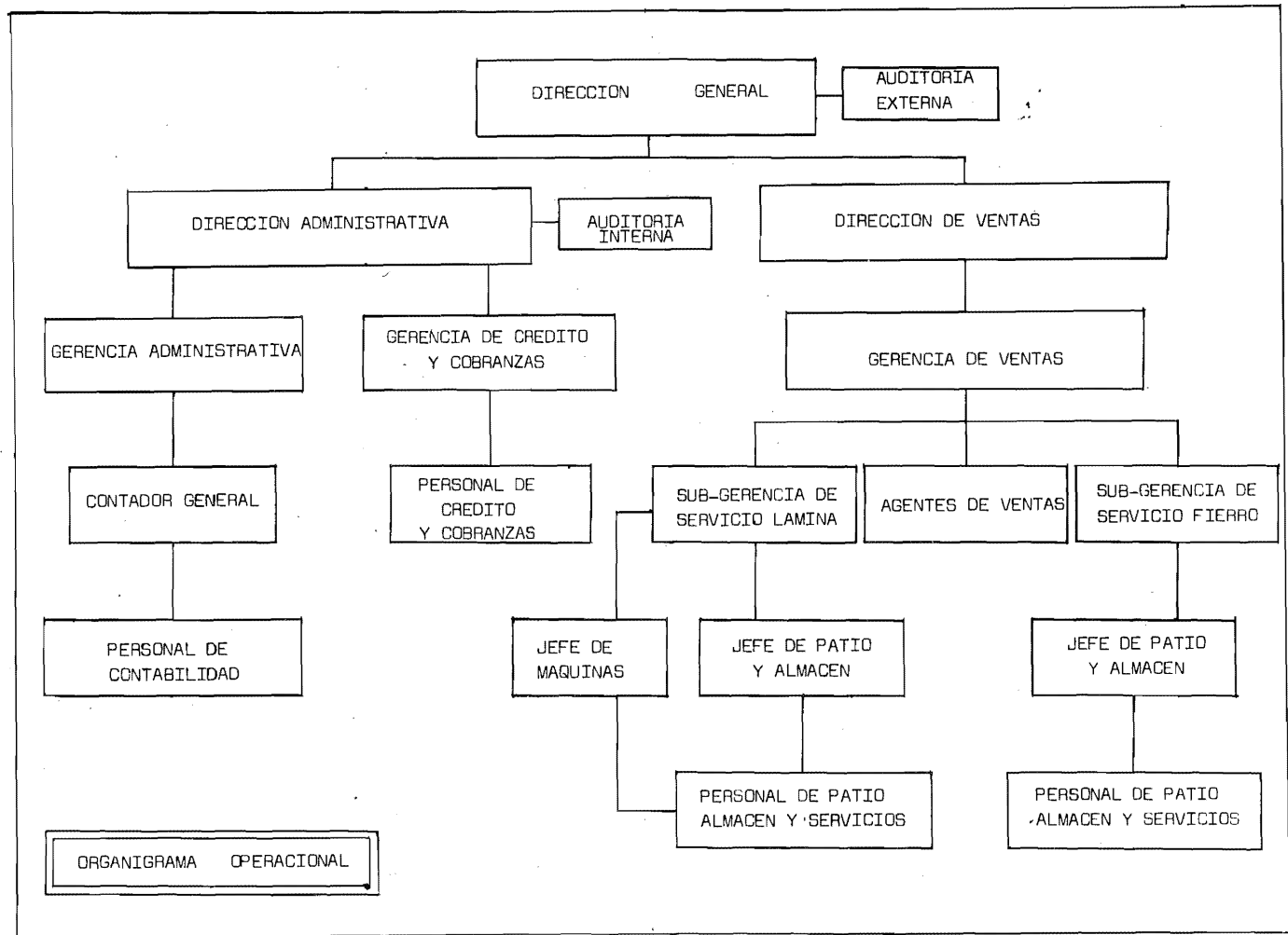
cuenta 1 gerente administrativo, 1 contador, 1 auxiliar, 1 cajera, maquinistas, la auditoría interna, cuenta con un área de 10 x 7 mts. en el cual se encuentran dos privados de 3 x 3 mts.

Subiendo las escaleras, está el departamento de crédito y cobranzas, la dirección administrativa y la dirección general.

El área total es de 20 x 8 mts. y laboran 15 personas. Crédito y cobranzas cuenta con 7 personas que laboran en la oficina y 7 cobradores que salen a hacer cobranzas.

Los patios de almacenamiento cuenta con 5,000 mts. y las áreas de corte con 1,500 mts., donde trabajan 40 obreros.

En el organigrama se puede observar como se encuentra estructurada la organización de la empresa.



TLALNEPANTLA

Es conveniente para nuestro estudio dar una explicación del desarrollo urbano en Tlalnepantla.

Se define equipamiento urbano a la serie de establecimientos, (escuelas, mercados, hospitales) que prestan servicio público a la comunidad, el nivel de servicios es la relación entre la oferta que prestan los establecimientos existentes, y la demanda planteada por la población actual, siendo esta relación frecuentemente deficitaria y creciente, ya que la población sigue incrementándose.

En áreas urbanas densas como Tlalnepantla, la intensidad del uso del suelo resulta un obstáculo para que el ayuntamiento pueda cumplir su obligación de ofrecer dichos servicios, ya que la especulación le impide disponer de tierra necesaria.

La falta de previsión de este desarrollo, la limitación de instrumentos legales para controlarlo oficialmente, y la actuación irresponsable del sector público y privado, ha conducido a enormes carencias durante la gestación de este conglomerado de 600,000 habitantes. Por lo que no se nota una congruencia en el índice de crecimiento de población con el de desarrollo de servicios. Al mismo tiempo se espera que la zona urbana de Tlalnepantla ya no se va a incrementar notablemente, sin embargo la población se va aún a duplicar antes de fin de siglo alcanzando la saturación de baldíos y la densificación, la parte alta de la Sierra de Guadalupe quedó decretada como zona verde, con impedimentos para usos habitacionales y residenciales permanecerá como una zona forestal, de equilibrio ecológico.

Tlalnepantla en 1966 tenía una superficie total de industria pesada de un 30% construída y 70% no, en 1972 se ve ya una relación de 45% y 55%.

De 1954 a 1966 Tlalnepantla se ha incrementado 8 veces, la superficie de la industria equivale a la mitad de la destinada para habitación.

El periodo de crecimiento más acelerado para el área, ha sido la última década 1960-1970, si bien que desde 1940 su crecimiento ha sido vertiginoso como consecuencia precisamente de este acelerado desarrollo la zona ya presenta ciertas tendencias a la estabilización.

Tlalnepantla es una de las aglomeraciones urbanas más importantes del país, no solo por el peso de su concentración de población, sino principalmente por la importancia de sus zonas industriales.

El crecimiento se ha caracterizado por la implantación de industrias -- innovadoras y dinámicas en su territorio, trayendo con ellas altos índices de capacitación y productividad, entendiendo productividad desde el punto de -- vista económico, a la creación de esta inmensa zona industrial, ha acompañado el establecimiento de grandes fraccionamientos residenciales, atrayendo -- a la región una población de alto nivel de ingreso, que a su vez ha generado la creación de importantes centros de comercio y servicios.

El efecto acumulativo del desarrollo económico local ha generado fuertes demandas para todos los servicios públicos, si bien que la disponibilidad inicial de los elementos básicos de infraestructura fué un factor preponderante en la localización industrial, hoy día ya se observan claros indicios de congestionamiento, principalmente en el sector de transportes.

La región presenta altos coeficientes (capital, obrero) (capital pro-



ducto), rigiendo el carácter innovador y especializado de sus industrias. En -- promedio Tlalnepantla posee las industrias más capacitadas.

Es indiscutible que el área tiene un augurioso futuro industrial independiente que sería difícil de esperarse que las tasas de crecimiento se mantuvieran en ritmo acelerado y elevado por muchos más tiempo, como ya mencionamos anteriormente la presión sobre el uso de la tierra con el consecuente aumento de los precios de los terrenos. Se comenta inclusive que ya se llegó al punto de ser más rentable la explotación de los terrenos para usos residenciales que para establecimientos industriales, creando dificultades para la localización de nuevas industrias. Esta tendencia a la estabilización se debe en parte al carácter algo anárquico de la implantación industrial presente y que ha creado serias dificultades para el crecimiento armonioso de la zona del cual son responsables mancomunadamente el sector público y privado respondiendo Esto al proceso de la investigación a una manera de producción que genera todo un sistema educativo comunitario y de organización del trabajo, que se encuentra al servicio del mantenimiento de Este estado de cosas. Cada vez más se observa una casi saturación de los servicios públicos disponibles tendiendo a aumentar el costo real de Estos servicios.

La relación trabajo empleo es muy alta. Muchos residentes del área trabajan fuera de ella y muchos trabajadores del área residen fuera de ésta.

Es por todo lo anterior que escogimos una industria de este lugar ya -- que consideramos que Tlalnepantla es probablemente el lugar donde la crisis -- del gigantismo industrial se hace más obvia, donde la psico-estructura y la tecno-estructura pueden ser identificadas más fácilmente.

I N S T R U M E N T O

El cuestionario interpretativo fue el instrumento que utilizamos para determinar el carácter social de los trabajadores de nuestra investigación. Este cuestionario, (incluido en el apéndice) está basado en el que fue utilizado por Fromm para el estudio de Frankfurt en 1932.

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

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

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

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

Desde que se realizó el estudio de Frankfurt a la fecha ha habido numerosas investigaciones donde se ha aplicado el cuestionario interpretativo. Entre las cuales encontramos: a Fromm y Maccoby en 1957 sobre el carácter social del campesino de un poblado en el estado de Morelos; Maccoby en 1968 sobre la influencia del carácter en la elección de un presidente; Hinojosa en 1956 sobre el análisis psicológico del estudiante universitario; Maccoby en 1973 en Bolivar Tennessee; Ignacio Millan en un estudio sobre industriales mexicanos y Alejandro Córdova 1973-75 en el departamento de investigaciones de la Secretaría del trabajo.

Es por todo lo anterior que escogimos el cuestionario interpretativo, ya que este es básico para el estudio del carácter social, pues no se trata de una prueba psicométrica sino más bien una prueba proyectiva. En este cuestionario las preguntas sirven de estímulo a respuestas de carácter abierto -

en el que su formulación y su contenido pueden ser analizados en su sentido profundo para ser clasificadas en grupos típicos, y al mismo tiempo valorar su individualidad.

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

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

Por otra parte, en el cuestionario convencional, las respuestas son consideradas como material en bruto o son codificadas con arreglo a categorías conductuales y la tarea es analizarlas estadísticamente. El esfuerzo principal se dirige hacia la elección de una muestra adecuada de las preguntas significativas y hacia la elaboración estadística más fructífera. Todos estos pasos también tienen que ser tomados en el cuestionario interpretativo, pero parecen relativamente sencillos en comparación con la interpretación de las respuestas de acuerdo con su significado inconsciente o no premeditado. Como cualquier otra interpretación psicoanalítica, esta tarea es difícil y toma mu

cho tiempo. Exige un conocimiento de la teoría y la terapia psicoanalítica, una experiencia psicoanalítica clínica y habilidad y talento. La interpretación psicoanalítica, tanto de asociaciones y sueños, como de las respuestas a un cuestionario, es un arte que necesita preparación para llevarse a cabo.

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

Dentro de este cuestionario se incluyen preguntas para proporcionar-nos datos acerca de las variables siguientes:

- 1.- Cultura .
- 2.- Identificación con algún personaje significativo e ideal.
- 3.- Capacidad para las relaciones humanas.
- 4.- Seguridad y decisión en situaciones difíciles ante la vida y su trabajo.
- 5.- Sentido del humor y seguridad ante la crítica.
- 6.- Sensibilidad, explorando la forma y riqueza de las reacciones emocionales.
- 7.- Capacidad para amar.
- 8.- Biofilia y necrofilia.
- 9.- Sentido de responsabilidad.
- 10.- Escala de valores.
- 11.- Aspiraciones y ambiciones.
- 12.- Manera de relacionarse dentro del trabajo.
- 13.- Escala de Narcisismo.
- 14.- Productividad.

- 15.- Manera de Relacionarse
- 16.- Modo de asimilación
- 17.- Filiaciones Parentales
- 18.- Síntomas patológicos
- 19.- Movilidad

De los datos anteriores, explicamos a continuación - las 7 escalas o variables en las cuales nos basamos para encontrar el carácter social de la muestra estudiada.

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

1.- Simbiótica-Incestuosa .- Es el nivel más profundo de fijación materna. el individuo se siente a sí mismo ser uno con el otro, una parte de ella, esclavizada a ella. La fijación incestuosa lleva consigo diferentes rasgos patológicos entre los cuales se encuentran: distorsión de la razón, la pérdida de experimentar otros hechos como ser humano completo, conflicto con la independencia y la integridad.

2.- Sádica.- La finalidad del sadismo y el masoquismo es establecer una forma de simbiosis.*

3.- Masoquista*.

4.- Destructiva.- Veseo de retardar y mecanizar la vida*.

5.- Narcisismo de grupo, el yo como parte de la organización.- La supervivencia de un grupo depende de cierta extensión, del hecho de que sus miembros consideren su importancia como grande o más grande que sus propias vidas, y más aún, creen en el derecho, e incluso la superioridad de su grupo. Concerniente a la patología del narcisismo de grupo, el síntoma más obvio y frecuente, como en el caso del narcisismo individual, es la pérdida de objetividad y de juicio racional.

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

6.- *Narcisista, grandiosidad individual.*- Su objetivo es sobresalir, tiene ideas de grandiosidad, de poderlo y se preocupa mucho por sí mismo.

7.- *Narcisismo defensivo, frío, suspicaz.*- No tiene interés en otros seres humanos, lo cual se ve como frialdad e indiferencia en sus relaciones humanas.

8.- *Amor Indulgente.*- La indulgencia está ligada básicamente a una orientación receptivo pasiva. Que justifica todos los hechos de sus seres amados, implica una ausencia de firmeza e intenso deseo de ser amado.

9.- *Amor Condicional.*- Es más conductual que una categoría dinámica. Generalmente convierten su afecto en una recompensa por buena conducta.

10.- *Amorosa.*- Es la forma productiva de relacionarse con los demás y consigo misma. Implica responsabilidad, cuidado, respeto y conocimiento, así como el deseo que la otra persona crezca y se desarrolle.

11.- *Responsable.*- Es responder a las necesidades expresadas o no expresadas, de otro ser humano. Ser responsable significa - ser capaz, listo a responder.

12.- *Distante.*- El sentimiento de impotencia individual se puede vencer alejándose de aquellas personas a quienes percibe como una amenaza. Su distanciamiento es la forma principal de relacionarse con los otros.

13.- *Veber.*- El individuo se relaciona y realiza todo en función de un "deber ser".

14.- Mercantil.- La orientación del carácter que se enraza en la experiencia de uno mismo como una mercancía y el propio valor como intercambio de valor puede ser llamada orientación mercantilista.*

II.- MANERA DE RELACIONARSE EN LA ORGANIZACION.- Es la forma de establecer contacto con la gente (jefes, compañeros, subordinados) en su sistema laboral.

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

2.- Autoritaria.- El sentido de fuerza e identidad se basa en una subordinación simbiótica a autoridades y al mismo tiempo un dominio simbiótico de aquellos que se someten a esta autoridad. Los grados del carácter autoritario dependen del grado de sadismo o masoquismo que contenga. Muestra control sádico sobre aquellos que son más débiles, y el sometimiento masoquista a aquellos que son más fuertes.

3.- Aquiescente sumisa.- El individuo posee un sentimiento de impotencia para cambiar eventos, así mismo como la pérdida de esperanza y fatalismo hacia el futuro. Continuamente necesita ser dirigido en su trabajo por autoridades.

*esta orientación esta ampliamente explicada en el fundamento teórico.

4.- Mercantilista.- Esta orientación ya fue descrita con autoridad. Se puede encontrar ampliamente explicada en el fundamento técnico.

5.- Rebelde.- El rebelde es una persona que está profundamente resentida de la autoridad por no ser apreciada, por no ser amada, por no ser aceptada. El rebelde usualmente ataca una autoridad la cual él cree débil y después de la victoria se somete a una nueva y más fuerte autoridad.

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

7.- Revolucionaria.- La característica principal del carácter revolucionario es que es independiente, que es libre. Es aquel que se identifica con la humanidad y de ahí trasciende a límites más estrechos de su propia sociedad. Critica a su sociedad y a otras sociedades desde el punto de vista de la razón y la humanidad.

8.- La organización como madre.- El individuo que percibe a la organización como madre se muestra receptivo, espera recibir de ella todo: cariño, protección, capacitación, etc.

9.- Auto-afirmativo.- Se ratifica así mismo en su ideas, en lo que cree y hace.

III.- BIOFILIA NECROFILIA.- (4).- La persona con orientación necrófila se siente atraída por todo lo que no vive, por todo lo muerto: cadáveres, marchitamiento, heces, basura, vive en el pasado, nunca en el futuro, es frío, esquivo, devoto de la "Ley y el orden". Ama todo lo que no crece, todo lo que es mecánico. Lo opuesto a la orientación necrófila es la orientación biofílica; su esencia es el amor a la vida. Se siente atraída por el proceso de la vida y el crecimiento en todas las esferas. Prefiere construir a conservar, ama la aventura de vivir más que la seguridad; su sentido de la vida es funcional y no mecanicista; -- quiere moldear e influir por el amor, por la razón, por su ejemplo, no por la fuerza; goza de la vida y todas sus manifestaciones y no de la mera agitación.*

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

El narcisista muestra todos los signos de autosatisfacción. -- Considera como algo muy importante la más trivial de sus palabras y no escucha lo que otros dicen.

* Se puede encontrar ampliamente explicada en el fundamento teórico.

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

El extremadamente narcisista distorciona la realidad en forma extrema basándose en sus propios sentimientos, ideas, emociones, etc. En el altamente narcisista la distorsión de la realidad se acompaña de ideas de grandiosidad, de poderío y en ocasiones de omnipotencia. Está preocupado constantemente acerca de sí mismo. Tiene miedo de enfermar o morir.

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

El narcisista normal posee el grado de narcisismo óptimo para sobrevivir, para su propia satisfacción y orgullo acerca de su actividad productiva.

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

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

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

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

1.- Orientación materna.- En el aspecto positivo de esta orientación vemos el sentido de afirmación de la vida, la libertad y la igualdad que impregna la estructura matriarcal. La madre ama a sus hijos no porque uno sea mejor que otro sino porque son hijos suyos, y en calidad de tales todos son iguales y tienen el mismo derecho al amor y los cuidados.

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

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

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

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

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

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

* Esta orientación, está ampliamente explicada en el fundamento teórico.

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

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

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

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

3.- *Orientación acumulativa.*- Basa su seguridad en la acumulación y el ahorro y cualquier gasto por mínimo que sea, se

* Estas orientaciones están ampliamente explicadas en el fundamento teórico.

interpreta como una amenaza. Su avaricia no se refiere únicamente al dinero, sino cualquier cosa material, sentimientos, pensamientos. Con respecto al amor, lo toman como una posesión, no dan amor sino tratan de poseerlo. Para el acumulativo, el mundo exterior representa una amenaza.*

4.- Orientación mercantil- Es la orientación del carácter que está arraigada en el experimentarse a sí mismo como una mercancía, y al propio valor como un valor de cambio. El éxito depende en grado sumo de cuán bien una persona logre venderse en el mercado.*

* Estas orientaciones están ampliamente explicadas en el fundamento teórico;

APLICACION DEL CUESTIONARIO

Primeramente nos dirigimos al director de la empresa y le expusimos -- cual era la intención de nuestra investigación, la forma en que la llevaríamos a cabo y el tiempo que nos tomaría. Una vez que Él aceptó, le pedimos in formación de cómo opera básicamente la empresa y en base a ésta, escogimos los departamentos de ventas y de servicio, patio y almacén. Estos dos departamentos a pesar de que son diferentes están ampliamente relacionados. En el de servicio los obreros manejan la materia prima que posteriormente saldrá a la venta y, para su trabajo principalmente utilizan la fuerza física. Son personas de un nivel socioeconómico bajo y que no han tenido ninguna o poca preparación escolar. Mientras que los del departamento de ventas, su trabajo requiere cierta preparación y sobre todo necesitan relacionarse con otras -- personas para lograr sus ventas, y debido a esto consideramos que era de suma importancia conocer el carácter social de éstos departamentos para poderlos integrar a la empresa.

Posteriormente reunimos a todos los obreros y les explicamos con palabras sencillas y concretas de que se trataba nuestra investigación, que ésta era independiente a la empresa, y que no les perjudicaría en nada ya que Él -- que aceptara quedaría en anonimato, y si en cambio les podría traer beneficios al tomar conciencia de los resultados que se obtuvieran. Les recalamos que no se sintieran obligados a aceptar, que no se sintieran forzados a hacer lo sino que la persona que aceptara fuera por su propia voluntad. Bajo estas-

condiciones se presentaron a trabajar con nosotras 18 personas; 16 obreros-- y 2 mujeres de intendencia.

Lo mismo fue expuesto al departamento de ventas, del cual colaboraron 11 personas.

Para hacer más completo nuestro estudio, le aplicamos el cuestionario a los ejecutivos (el director general, el director y el gerente de ventas)- pues pensamos que era un punto clave e importante conocer el carácter de -- éstos para ver la relación con el carácter social de los trabajadores.

Cada una de nosotras aplicó el cuestionario individualmente a 16 personas, dentro de las cuales se encontraban gentes de ambos departamentos.

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

La aplicación de cada cuestionario nos llevó dos horas más o menos. Un dato importante que encontramos sobre todo en el departamento de servi-- cio fue que algunos trabajadores no entendían las preguntas que les hacía-- mos, así tuvimos que explicarselas varias veces con palabras más sencillas -

para que lograran comprender realmente su significado, hasta que el trabajador comprendía la pregunta se pasaba a la siguiente.

A continuación explicaremos cómo interpretamos el cuestionario, por lo pronto mencionaremos que nos llevó un promedio de cuatro horas interpretar -- cada cuestionario.

INTERPRETACION DEL CUESTIONARIO

Cada cuestionario fue interpretado separadamente por cada una de nosotras, posteriormente nos reunimos junto con nuestro director de tesis para -- comparar los resultados obtenidos por cada una. Las diferencias que encontramos las discutimos y analizamos hasta lograr formar un criterio uniforme, ya que si dos o más diagnosticadores estan de acuerdo en su diagnóstico éste será mas preciso.

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

Como mencionamos anteriormente este cuestionario es un conjunto de respuestas que significan las reacciones del trabajador hacia las preguntas o estímulos que intencionadamente dirigimos hacia ellos. El trabajador se imagina o se recuerda en las diversas situaciones planteadas por las preguntas. Si se observan las preguntas formuladas se puede ver que plantean situaciones críticas o significativas, o bien piden que se expresen opiniones y juicios acerca de asuntos fundamentales como la pena de muerte, el amor, la educación, --

Por medio de preguntas que provocan respuestas abiertas, se hace hablar al sujeto y de esta manera se obtiene un material que contiene no solo sus ideas, sino los mecanismos de su carácter que pueden llegar a condicionar -- aquellas y dar forma a su expresión. Así se obtiene un material amplio y pro yectivo en que aunque las respuestas sean sinceras o por el contrario se hallan falseado y deformado de diversas maneras con objeto de eludir una con fesión, encubrir o reprimir alguna reacción emocional, constituyen un mate-- rial igualmente valioso. Tanto en la confesión ingenua o valiente de la pro-- pia realidad, como en las diversas maneras de defenderse y eludirla, se nos-- habrá mostrado el mecanismo caracterológico.

Para poder analizar cada una de las respuestas le damos importancia al texto expresivo como al contenido ideológico y emocional, ya que también en ellos se expresan los mecanismos del carácter. Se toman en cuenta el uso de-- tales o cuales vocablos, la explicitéz o el laconismo, la expresión sencilla rebuscada o confusa, la afirmación enfática o la debilidad expresiva, el --- hermetismo o el exhibicionismo abierto o ingenuo, etc. Esto nos está infor-- mando acerca del carácter del sujeto estudiado. Para lograr una respuesta de-- suficiente amplitud, referente a una cuestión importante y con respecto a la cual no puede darse una respuesta evasiva ni ligera sin expresar también -- con esto algo importante, se utilizaron preguntas como: ¿Que opina de la pe-- na de muerte?

Observamos que la más obvia de las dificultades del método interpretati vo es que muchas respuestas corresponden a los patrones culturales de pensa-- miento en cualquier sociedad o clase social dada. Por lo tanto, muchas res-- puestas no expresan la actitud emocional del individuo que responde, sino -- más bien a una respuesta esperada por su grupo.

¿Cómo sabemos que algo es genuino y auténtico y cual es una frase hecha no original? Antes que nada, conociendo la ideología y los clisés comunes en el grupo. Pero más importante que esto es el principio, usado con tanto provecho en el psicoanálisis, de que nuestro conocimiento de la motivación inconsciente de una persona no se obtiene de aquello a lo que se refiere en términos generales o incluso abstractos sino de los muy pequeños -- detalles de sus expresiones y formulaciones, las palabras precisas que utiliza, o de las contradicciones, inconscientes para él, entre varias declaraciones o en el injustificado recalcar en uno u otro sentimiento. El pequeño detalle en la conducta y la expresión es lo importante en la investigación psicoanalítica, no lo que está incorporado en declaraciones generales de --- opiniones y creencias. El método usado en el cuestionario interpretativo toma en cuenta estos pequeños detalles, y éstos forman la base principal para la interpretación.

Al observar una respuesta la dividimos en tres etapas:

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

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



cuestionarios y haber conocido y comparado la diversidad de respuestas que -- pueden darse a la misma pregunta. Esta experiencia sensibiliza cada vez más -- al observador en la percepción de los matices caracterológicos del material. A continuación damos los criterios para detectar los diferentes tipos de respuestas.

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

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

Respuesta Explotadora. - Este tipo de respuestas expresan una distorsión negativa de las características que encontramos en las respuestas productivas. Habitualmente contienen un fuerte potencial hostil y agresivo; denotan tendencia al dominio, la arbitrariedad, la violencia, el fraude, la burla y el cinismo. La tendencia a la relación simbiótica se expresa en forma dominante. Es notable también en estas respuestas la imposición, el abuso, la preci-

pitación y la falta de escrúpulos. La crítica puede ser desconocida y --- agresiva.

Respuestas Acumulativas.-Se encuentra con frecuencia un "no" irracio--- nal, pueden ser también respuestas breves y que significan juicios mesqui--- nos, desconfianza de la prueba y de los demás, cierta reticencia a dar de -- sí, a exponerse. A parte de la reticencia y la tendencia al "no", habrá res-- puestas de muy diversas redacciones, pero cuyos contenidos hablarán de ava-- ricia, pedantería, terquedad, inercia y anestesia emocional. Las habrá misu-- ciosas en exceso, así como retorcidas y llenas de complicaciones. Su conte-- nido puede expresar necesidad compulsiva de aislarse y levantar muros pro-- tectores.

Respuesta Mercantilista.- Suelen ser respuestas de cliché, automática y - emitidas con el interés de quedar bien, inconsistentes. Otras veces semejan - anuncios comerciales o discursos manidos. Su contenido convencional e insín-- cero podrá despertar sospechas acerca de su naturaleza mercantil. Es posible confundir la frialdad del acumulativo con la del mercantil. En el primero la anestesia afectiva se debe a una represión profunda y sistemática de las ex-- presiones afectivas espontáneas, por defensa frente a los demás y temor o re-- pugnancia a la intimidad. En el mercantil la frialdad más bien significa va-- cuidad, esa forma de ser superficial ante todas las circunstancias, indife-- rente y trivial.

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

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

CAPITULO V

RESULTADOS

Y DISCUSION

VARIABLES PARA CALIFICAR EL CARACTER

El cuestionario interpretativo se calificó en relación a 32 trabajadores de la empresa. Tomando como base el fundamento de carácter social, que son los rasgos que, independientemente del carácter individual, comparten un grupo de individuos que viven en la misma sociedad, investigamos 3 grupos de trabajadores; el primero lo forman 18 trabajadores del departamento de patio almacén y servicio, (que denominaremos simplemente como grupo de servicio); El segundo está integrado por 11 trabajadores del departamento de ventas (grupo ventas) y el tercero está formado por el director general, el director y el gerente de ventas (grupo de ejecutivos).

Para calificar los cuestionarios, dividimos los rasgos que encontramos en 7 escalas específicas:

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

Como se puede observar en los cuadros a continuación, se calificó en términos de la frecuencia con que se encontraron los diversos rasgos en los trabajadores. Obtuvimos además, el porcentaje de la muestra y del universo de cada escala para cada grupo. Para que se pudieran apreciar con más claridad los resultados, realizamos las gráficas correspondientes a los cuadros.

LA DISTRIBUCION DE LOS RASGOS DE CARACTER

Los resultados fueron calificados de acuerdo a la siguiente nomenclatura.

I.- MANERA DE RELACIONARSE

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

Cada cuestionario se calificó según la orientación o rasgo que era dominante. En los casos en que había una tendencia secundaria se calificó también. Todos los otros rasgos que no se manifestaron en el cuestionario se calificaron con cero.

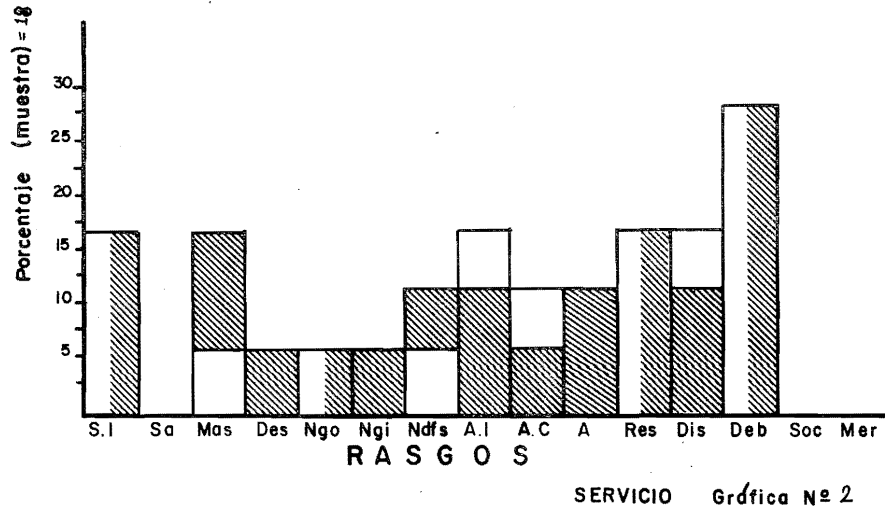
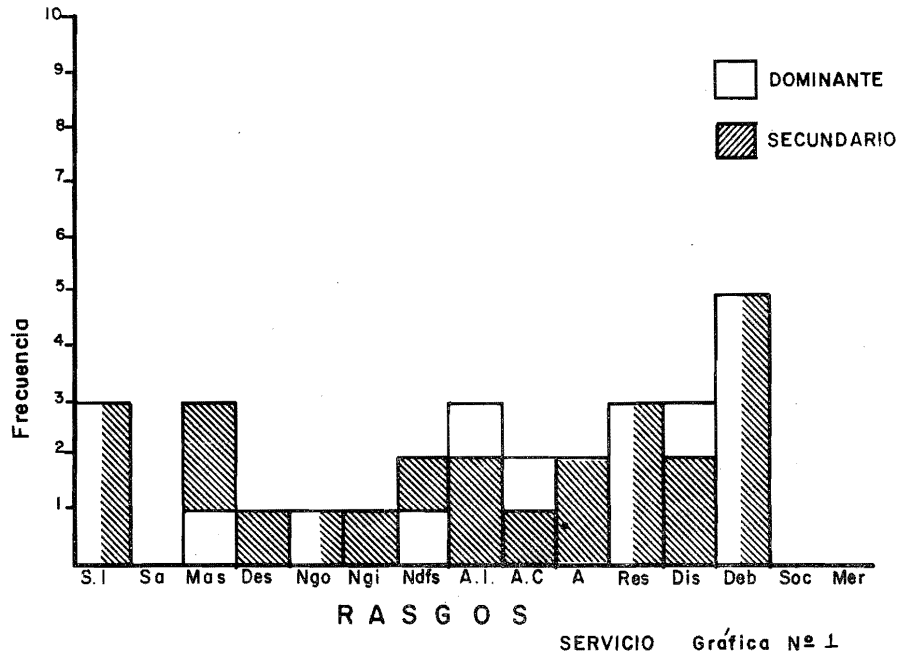
Los resultados se pueden apreciar en el cuadro No. 1 En el Departamento de Servicio el 55% presentaron como manera de relacionarse más frecuente el deber, y en un 33% la simbólica-incestuosa. El grupo de ventas obtuvo el 54% tanto en deber como en la simbólica-incestuosa. Los ejecutivos sacaron el 100% -- tanto en amor condicional y deber; y un 66.6% en sádica y narcisismo de grupo y yo como parte de la organización.

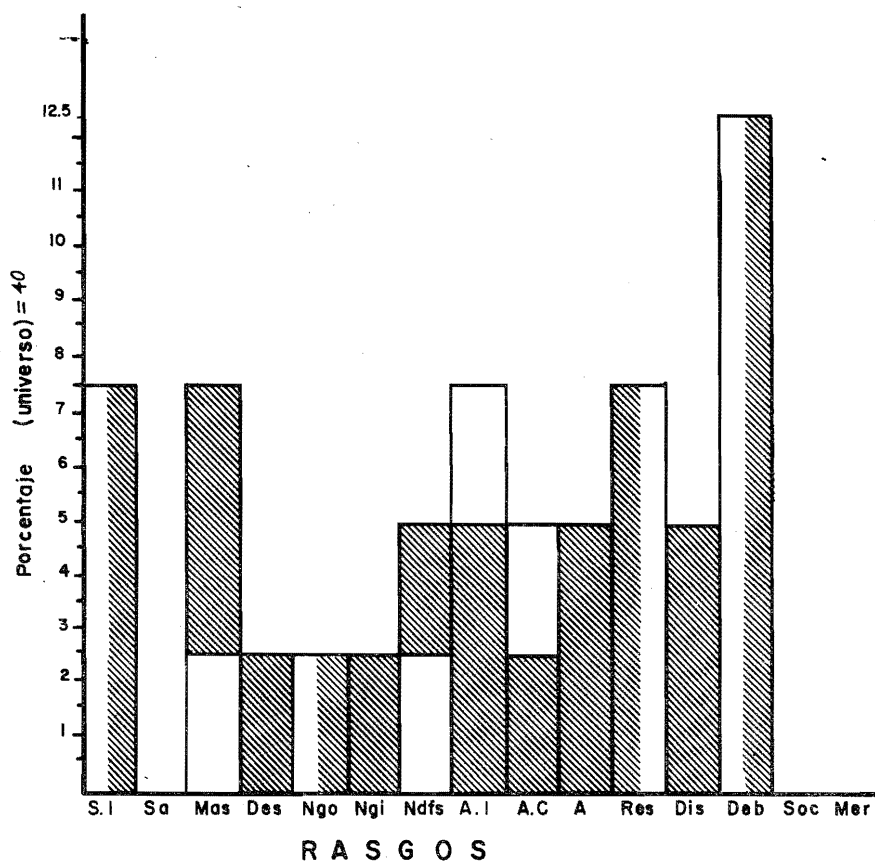
| CUADRO No. 1 | | | | | | | | |
|------------------------|------------------|------|----------------|------|-------------|------|--------|------|
| MANERA DE RELACIONARSE | | | | | | | | |
| RASGOS | DEPTO. SERVICIO* | | DEPTO. VENTAS* | | EJECUTIVOS* | | TOTAL* | |
| | Frec. | % | Frec. | % | Frec. | § | Frec. | % |
| S.I. | 6 | 33.3 | 6 | 54.5 | | | 12 | 37.2 |
| Sa. | | | 1 | 9 | 2 | 66.6 | 3 | 9.3 |
| Mas. | 4 | 22.2 | 3 | 27.2 | 1 | 33.3 | 8 | 25 |
| Des. | 1 | 5.5 | 1 | 9 | 1 | 33.3 | 3 | 9.3 |
| N.G.O. | 2 | 11.1 | 3 | 27.2 | 2 | 66.6 | 7 | 21.8 |
| N.G.I. | 1 | 5.5 | 3 | 27.2 | 1 | 33.3 | 5 | 15.6 |
| N, a, f, s, | 3 | 16.6 | 3 | 27.2 | | | 6 | 18.7 |
| A.I. | 5 | 27.7 | | | | | 5 | 15.6 |
| A.C. | 3 | 16.6 | 4 | 36.3 | 3 | 100 | 10 | 31.2 |
| A. | 2 | 11.1 | | | | | 2 | 6.2 |
| Res. | 6 | 33.3 | 4 | 36.3 | 1 | 33.3 | 11 | 34.3 |
| Dis. | 5 | 27.7 | 3 | 27.2 | | | 8 | 25 |
| Deb. | 10 | 55.5 | 6 | 54.5 | 3 | 100 | 19 | 59.3 |
| Soc. | | | 1 | 9 | | | 1 | 3.1 |
| Mer | | | 1 | 9 | | | 1 | 3.1 |

* Depto. Servicio N=18; depto. de ventas N=11; Ejecutivos N=3; Total N=32

Como se puede observar en el departamento de servicio el rasgo del deber fue la más alta con una frecuencia de 10 y un porcentaje del 55.5%. En el departamento de ventas los rasgos de deber y simbólica-incestuosa obtuvieron una frecuencia de 6 con un porcentaje de 54.5%. Los ejecutivos obtuvieron en amor condicional y deber una frecuencia de 3 con un porcentaje de 100% y en sádica y narcisismo de grupo - el yo como parte de la organización con una frecuencia de 2 y un por--

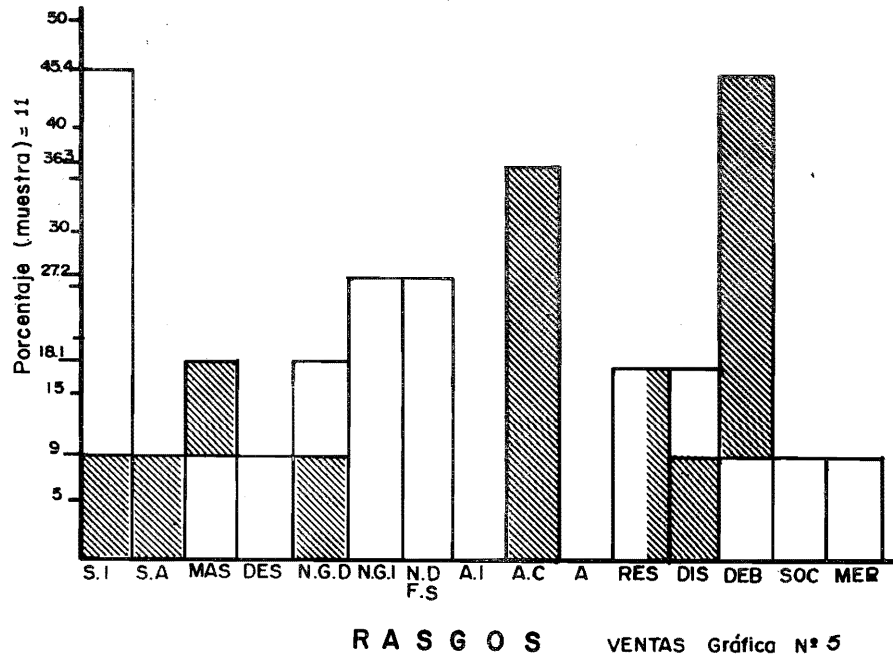
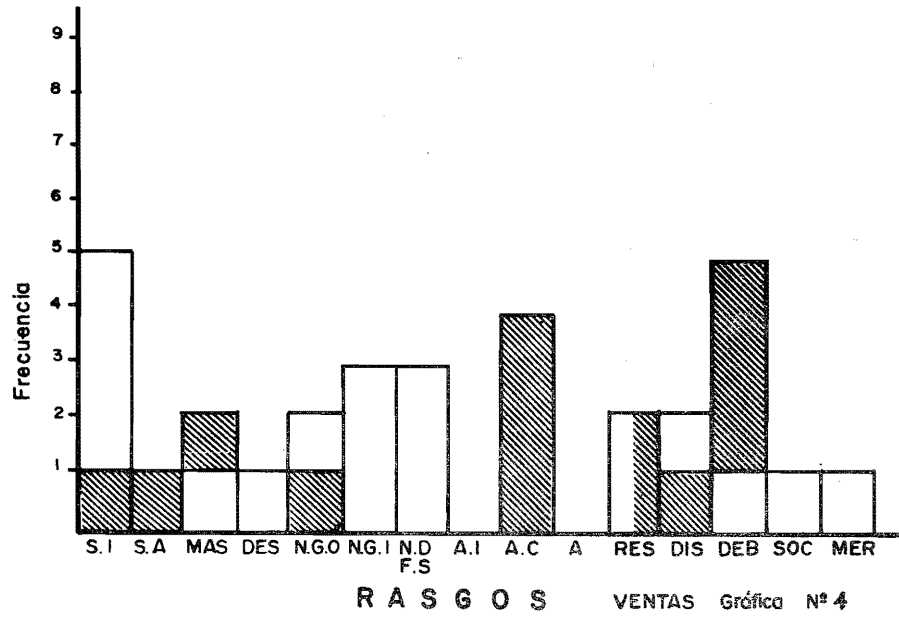
MANERA DE RELACIONARSE

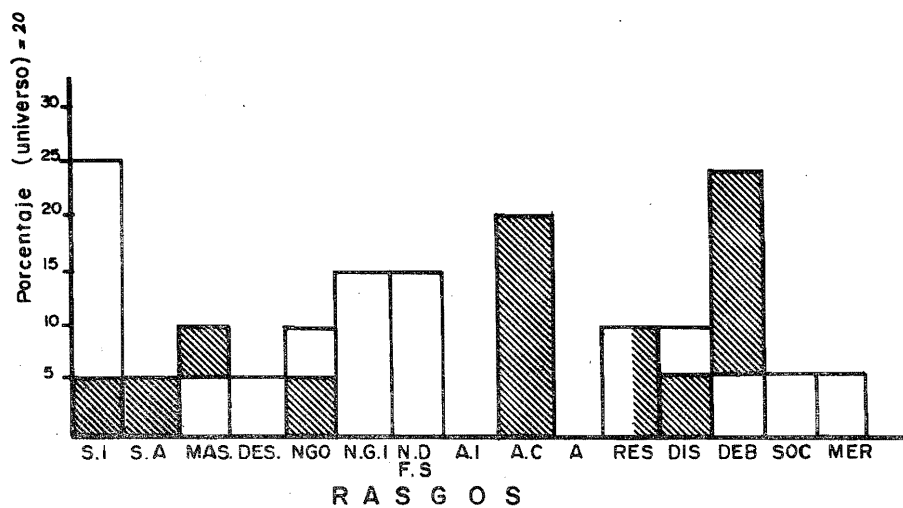




SERVICIO Gráfica N.º 3

MANERA DE RELACIONARSE





VENTAS Gráfica N° 6

centaje de 66.6%. En el Total la frecuencia más alta fué en deber con 19 y un porcentaje de 59.3%.

II.- MANERA DE RELACIONARSE EN LA ORGANIZACION

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

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

En el cuadro No. 2, en el Departamento de servicio se puede apreciar que la autoridad tradicional como la aquiescente sumisa fueron las más frecuentes - logrando un 55.5%. En ventas la autoridad tradicional con un 72.7% y la auto-afirmativa con un 45.4%. En los ejecutivos se obtuvo un 100% en autoafirmati--vo.

CUADRO No. 2
MANERA DE RELACIONARSE
EN LA ORGANIZACION

| RASGOS | DEPTO. SERVICIO* | | DEPTO. VENTAS* | | EJECUTIVOS* | | TOTAL* | |
|--------|------------------|------|----------------|------|-------------|-------|--------|------|
| | Frac. | % | Frac. | % | Frac. | % | Frac. | % |
| A.T. | 10 | 55.5 | 8 | 72.7 | 1 | 33.3 | 19 | 59.3 |
| A. | 1 | 5.5 | 2 | 18.1 | 1 | 33.3 | 4 | 12.5 |
| A.S. | 10 | 55.5 | 3 | 27.2 | 1 | 33.3 | 14 | 43.7 |
| MER. | | | 2 | 18.1 | | | 2 | 6.2 |
| R.A. | | | 1 | 9 | | | 1 | 3.1 |
| R.P. | 2 | 11.1 | 1 | 9 | 1 | 33.33 | 4 | 12.5 |
| DEM. | | | | | | | | |
| REV. | | | | | | | | |
| O. Mi. | 5 | 16.6 | 4 | 36.3 | | | 7 | 21.8 |
| A.M. | 2 | 11.1 | | | | | 2 | 6.2 |
| A.A. | 5 | 27.7 | 5 | 45.4 | 3 | 100 | 13 | 40.6 |

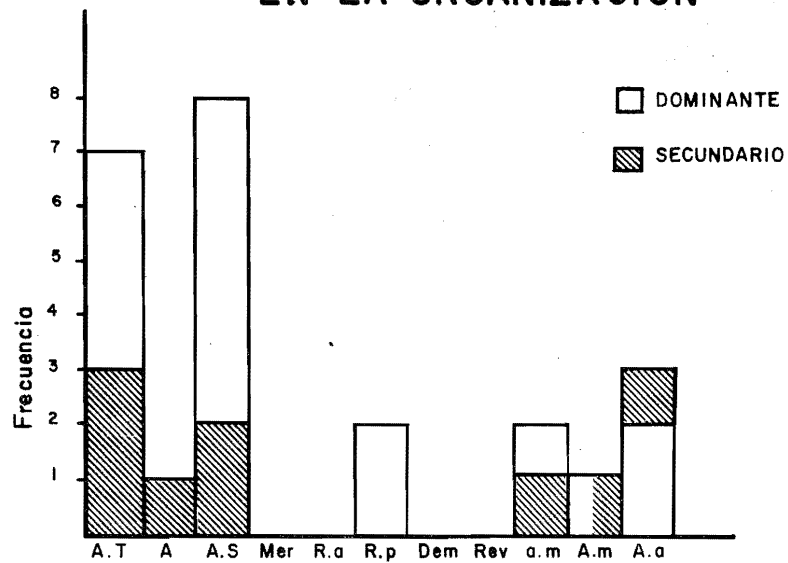
* Depto. Servicio N=18; Depto. de ventas N=11; Ejecutivos=3; total N=32

En el Depto. de servicio la mayor frecuencia fué de 10 en autoridad tradicional y quieciente sumiso con un porcentaje de 55.5%.

En el Depto. de ventas la mayor frecuencia fué de 8 en autoridad tradicional con un porcentaje de 72.7% y 5 en autoafirmativo con un porcentaje de 45.4%.

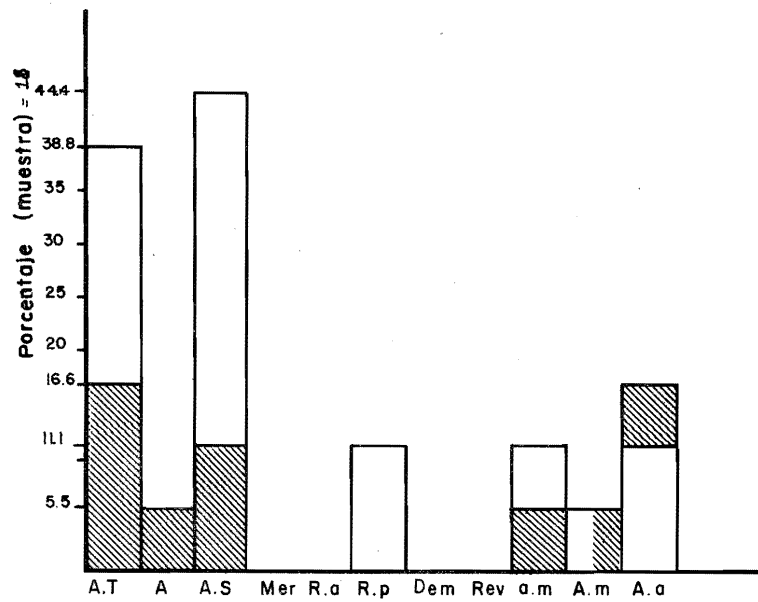
Los ejecutivos obtuvieron en autoafirmativo una frecuencia - su 3 con un porcentaje de 100% . En el total, la frecuencia más alta fué de 19 en autoridad tradicional con un porcentaje de 59.3%.

MANERA DE RELACIONARSE EN LA ORGANIZACION



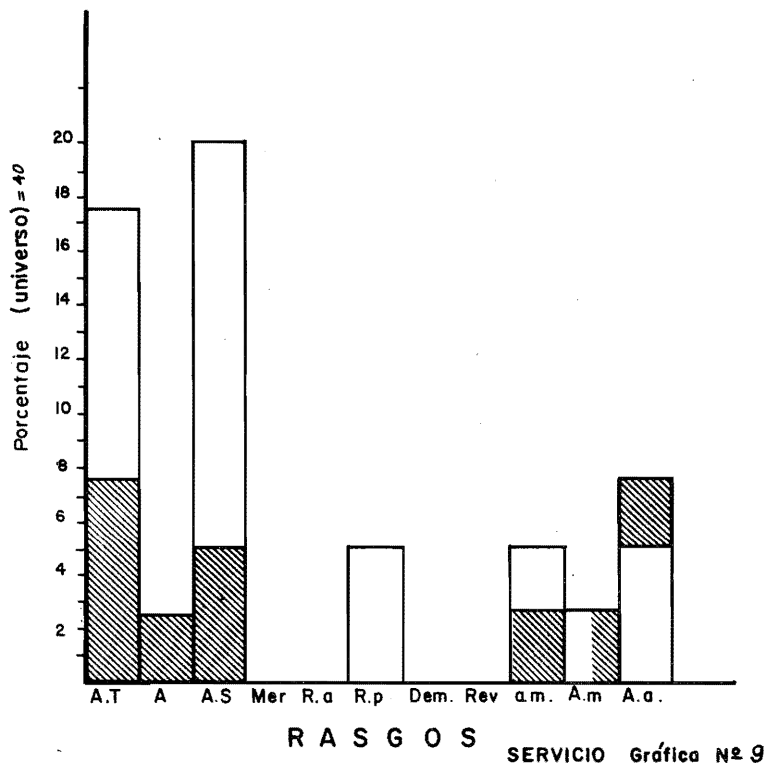
RASGOS

SERVICIO Gráfica N° 7

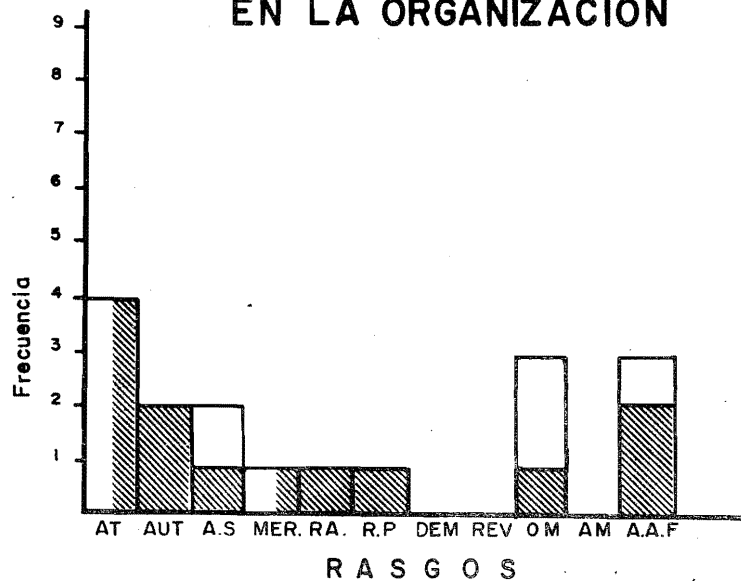


RASGOS

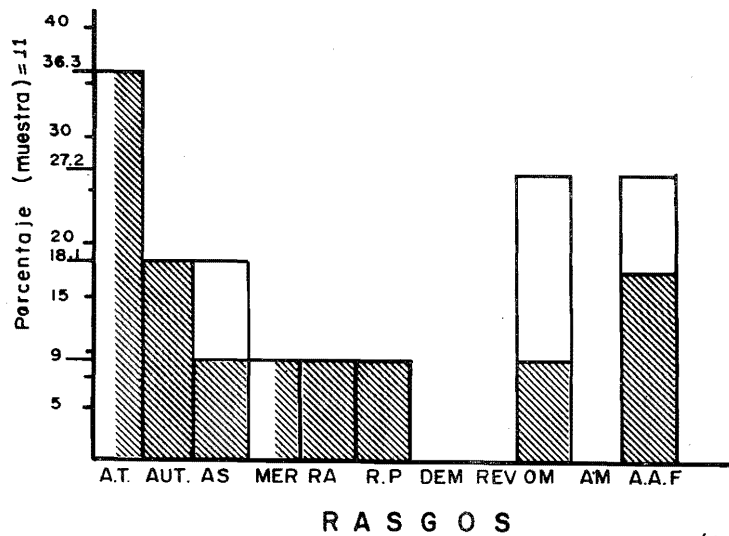
SERVICIO Gráfica N° 8



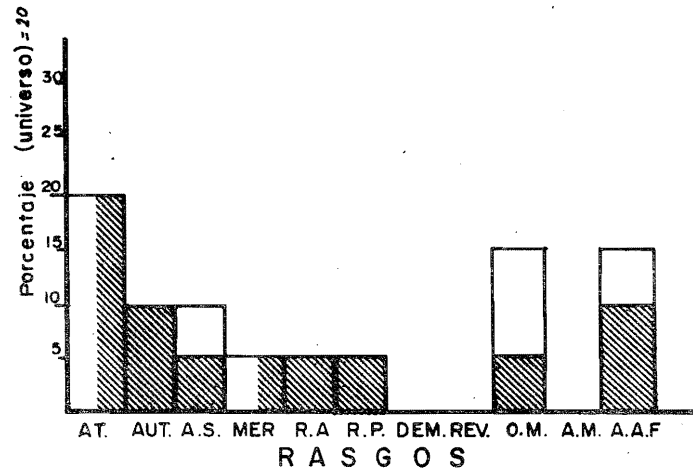
MANERA DE RELACIONARSE EN LA ORGANIZACION



VENTAS Gráfico Nº 10



VENTAS Gráfico Nº 11



VENTAS Gráfico N° 12

III.- ESCALA DE NARCISISMO

La escala de narcisismo se calificó según la escala ordinal que va del 5 (alto narcisismo) a 1 (bajo narcisismo) en la forma siguiente:

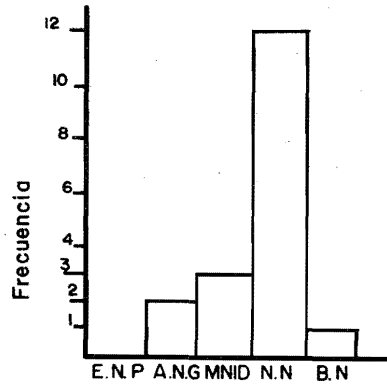
- 5).- Extremadamente narcisista casi psicótico. (E.N.P.)
- 4).- Altamente narcisista grandioso. (A.n.g.)
- 3).- Moderadamente narcisista, indiferente defensivo, orientado al papel que desempeña. (M.n.i.d.)
- 2).- Narcisismo Normal. (N.n.).
- 1).- Bajo Narcisismo. (B.n.)

Observamos en el cuadro No. 3, que el departamento de servicio, en narcisismo normal obtuvo un porcentaje de 66.6%, y en el departamento de ventas, - tanto el narcisismo normal como el altamente narcisista grandioso alcanza el 36.3%. Los ejecutivos obtuvieron el 100% en narcisismo normal.

| CUADRO No. 3 | | | | | | |
|----------------------|------------------|------|----------------|------|-------------|---------|
| ESCALA DE NARCISISMO | | | | | | |
| RASGOS | DEPTO. SERVICIO+ | | DEPTO. VENTAS+ | | EJECUTIVOS+ | TOTAL |
| | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % |
| E.N.P. | | | | | | |
| A.n.g. | 2 | 11.1 | 4 | 36.3 | | 6 18.7 |
| M.n.i.d. | 3 | 16.6 | 3 | 27.2 | | 6 18.7 |
| N.n. | 12 | 66.6 | 4 | 36.3 | 3 100 | 19 59.3 |
| B.n. | 1 | 5.5 | | | | |

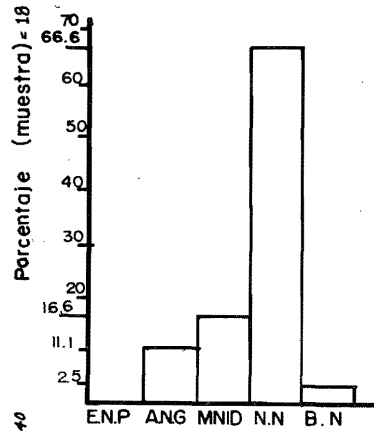
+ Depto. Servicio N=18 + Depto. de ventas N=11 + Ejecutivos N=3 + Total N=32
 En el departamento de servicio la mayor frecuencia fué de narcisismo normal con 12 y un porcentaje de 66.6%.
 En el departamento de ventas la mayor frecuencia fué de altamente narcisista grandioso y narcisismo normal con 4 y un porcentaje de 36.3%.
 Los ejecutivos obtuvieron en narcisismo normal una frecuencia de 3 y su porcentaje fué de 100%. El total fué de una frecuencia de 19 y un porcentaje de 59.3% en narcisismo normal, (éste porcentaje, fué el más alto en los tres departamentos).

ESCALA DE NARCISISMO



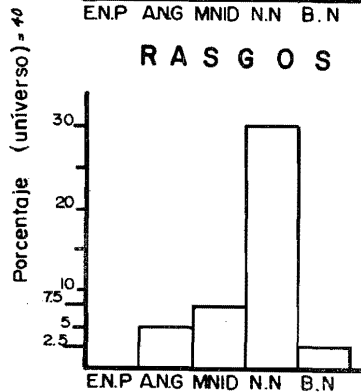
R A S G O S

SERVICIO Gráfica N° 13



R A S G O S

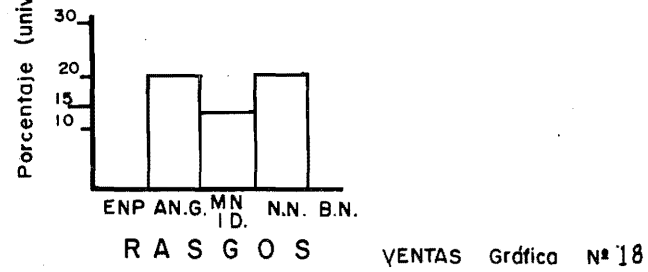
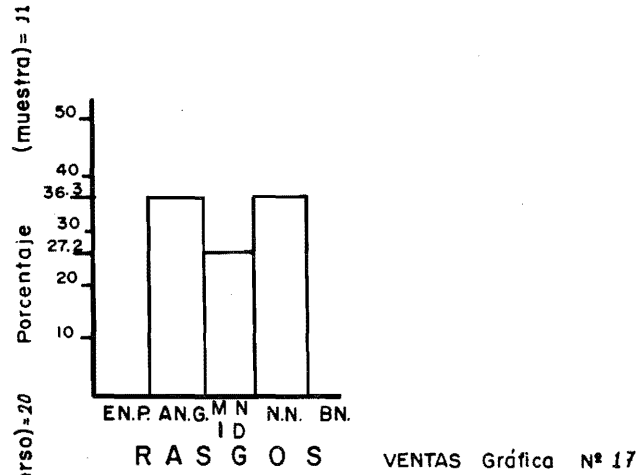
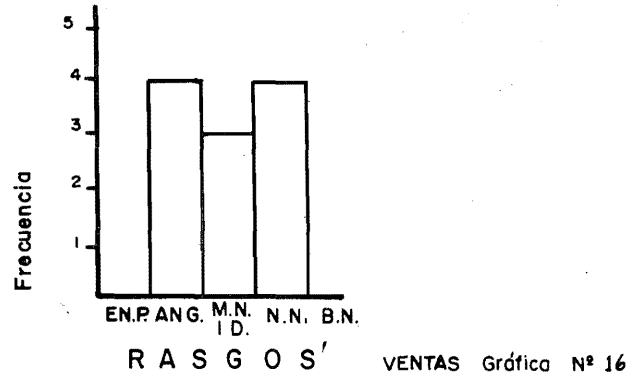
SERVICIO Gráfica N° 14



R A S G O S

SERVICIO Gráfica N° 15

ESCALA DE NARCISISMO



IV.- ESCALA DE BIOFILIA - NECROFILIA

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

- 5).- Extremadamente biofilica. (E.B.)
- 4).- Tendencia a la biofilia. (T.B.)
- 3).- Promedio. (Prom.)
- 2).- Tendencia a la necrofilia. (T.N.)
- 1).- Extremadamente necrofilica. (E.N.)

Como se puede notar en el cuadro No. 4 en los departamentos de servicio - como en el de ventas se manifestó con más frecuencia el promedio (un 50% para el de servicio y un 45.4% para el de ventas). Sin embargo, se encontró que en ventas la tendencia a la biofilia y la tendencia a la necrofilia alcanzaron un 36.3%, en el departamento de servicio la tendencia a la biofilia contrasta con la tendencia a la necrofilia de un 38.8% al 16.6%. Los ejecutivos obtuvieron - una frec. de 1. y 33.3% en tendencia a biofilia promedio y tend. a la necrofilia.

| CUADRO No. 4 | | | | | | | |
|---------------------------------|------------------|------|----------------|------|-------------|------|---------|
| ESCALA DE BIOFILIA - NECROFILIA | | | | | | | |
| RASGOS | DEPTO. SERVICIO+ | | DEPTO. VENTAS+ | | EJECUTIVOS+ | | TOTAL+ |
| | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % | FREC. % |
| E.B. | | | | | | | |
| T.B. | 7 | 38.8 | 4 | 36.3 | 1 | 33.3 | 12 37.5 |
| Prom. | 9 | 50 | 5 | 45.4 | 1 | 33.3 | 15 46.8 |
| T.N. | 3 | 16.6 | 4 | 36.3 | 1 | 33.3 | 8 25 |
| E.N. | | | | | | | |

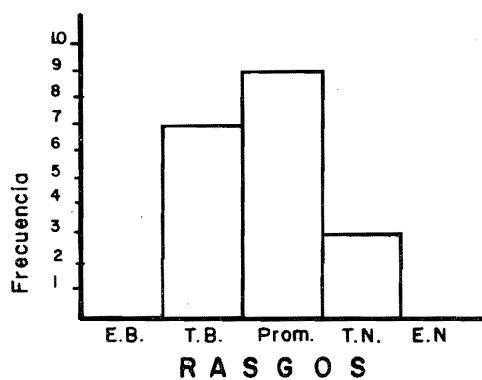
+ Depto. Servicio N=18 + Depto. Ventas N=11 + Ejecutivos N=3 + Total 32

La mayor frecuencia en el departamento de servicio fué en promedio con 9 y un porcentaje de 50%, le sigue tendencia a la biofilia con 7 y 38.8%.

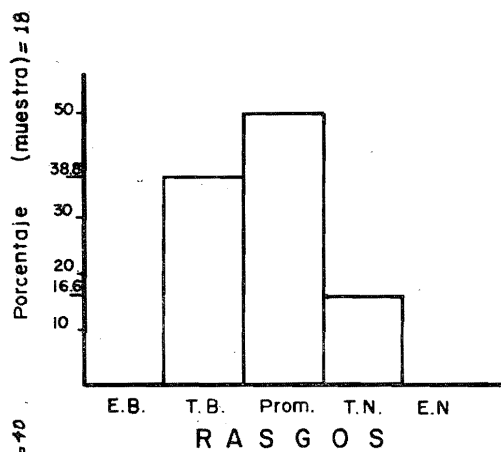
En ventas promedio obtuvo 5 y un porcentaje de 45.4% y tendencia a la biofilia y tendencia a la necrofilia con 4 y 36.3%.

Los ejecutivos una frecuencia de 1 con 33.3% en tendencia a la biofilia, - promedio y tendencia a la necrofilia. El total de Biofilia - necrofilia promedio fué de 15 y un porcentaje de 46.8.

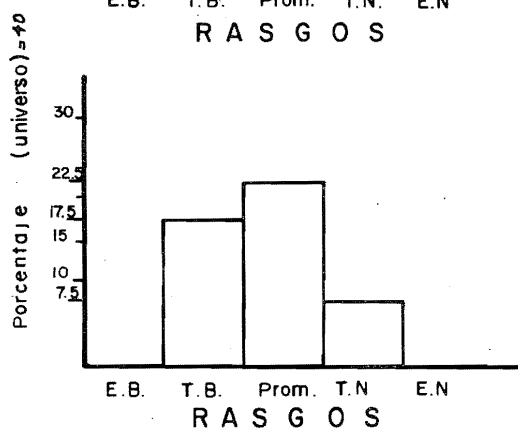
BIOFILIA NECROFILIA



SERVICIO Gráfica N° 19

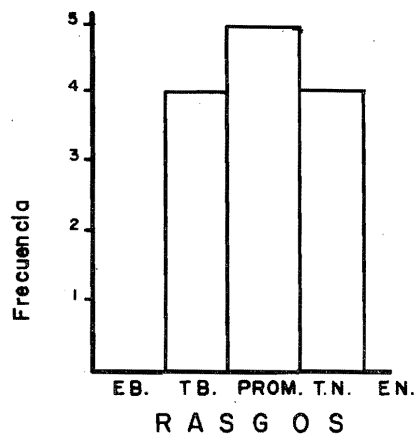


SERVICIO Gráfica N° 20

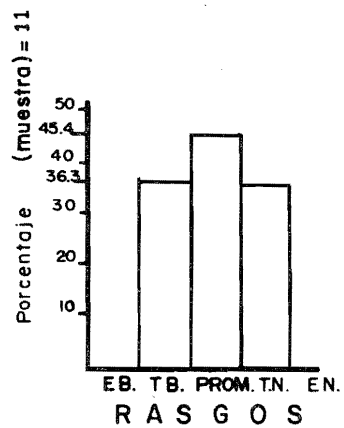


SERVICIO Gráfica N° 21

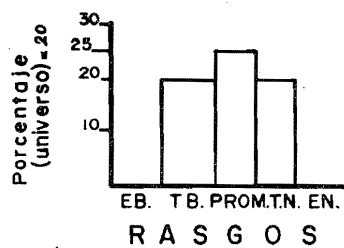
BIOFILIA NECROFILIA



VENTAS Gráfica N° 22



VENTAS Gráfica N° 23



VENTAS Gráfica N° 24

V.- FILIACIONES PARENTALES

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

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

En el cuadro No. 5 en el departamento de servicio se puede apreciar que el 77.7% esta orientado paternalmente, lo cual coincide con un porcentaje todavía más elevado (90%) en ventas, y un 100% en los ejecutivos.

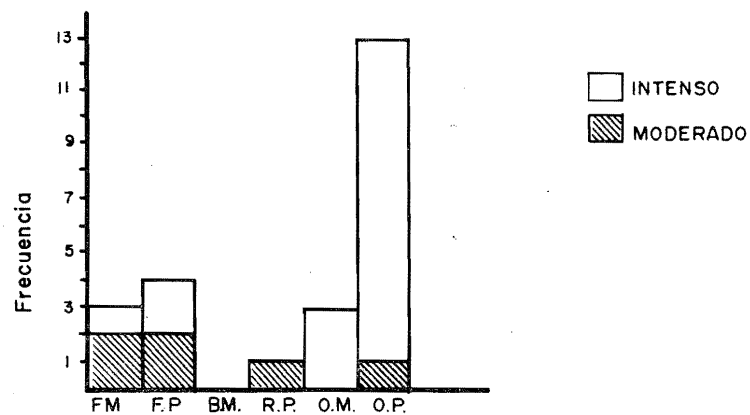
| CUADRO No. 5 | | | | | | | | |
|------------------------|------------------|------|----------------|------|-------------|------|--------|-------|
| FILIACIONES PARENTALES | | | | | | | | |
| RASGOS | DEPTO. SERVICIO* | | DEPTO. VENTAS* | | EJECUTIVOS* | | TOTAL* | |
| | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % |
| F.M. | 5 | 27.7 | 7 | 63.6 | 1 | 33.3 | 13 | 40.6 |
| F.P. | 6 | 33.3 | 3 | 27.2 | | | 9 | 28.1 |
| R.M. | | | 2 | 18.1 | | | 2 | 6.25 |
| R.P. | 1 | 5.5 | 4 | 36.3 | 1 | 33.3 | 6 | 18.75 |
| O.M. | 3 | 16.6 | 1 | 9 | | | 4 | 12.5 |
| O.P. | 14 | 77.7 | 10 | 90.9 | 3 | 100 | 27 | 84.3 |

* Depto. Servicio N=18 * Depto. Ventas N=11 * Depto. Ejecutivos N=3 * Total N=32.

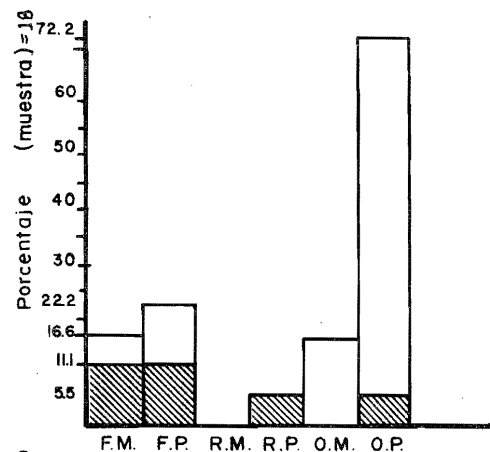
En los tres departamentos la mayor frecuencia fué en Orientados Paternalmente.

Servicio .- 14.- 77.7%
 Ventas .- 10.- 90.0%
 Ejecutivos.- 3.- 100 %
 Total .- 27.- 84.3%

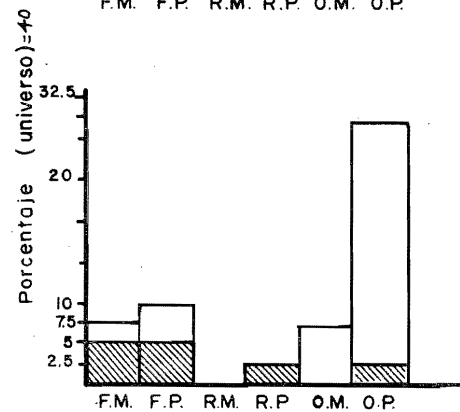
FILIACIONES PARENTALES



SERVICIO Gráfica N° 25

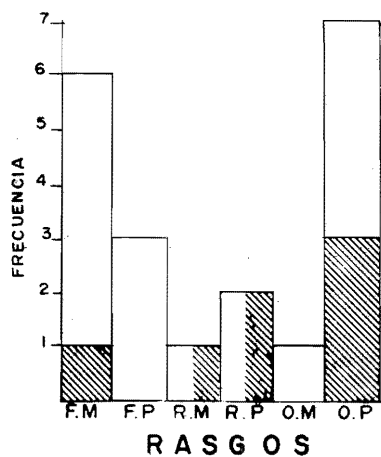


SERVICIO Gráfica N° 26

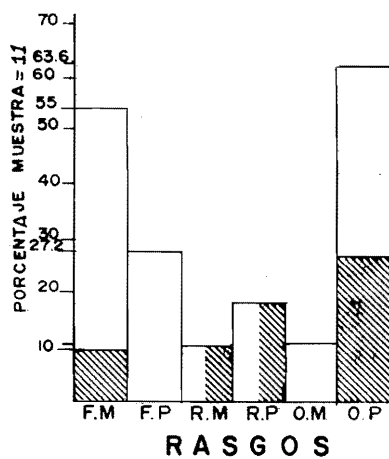


SERVICIO Gráfica N° 27

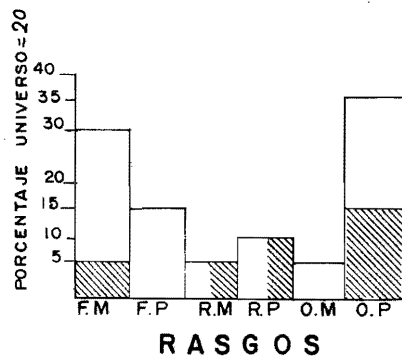
FILIACIONES PARENTALES



VENTAS GRAFICAS N° 28



VENTAS GRAFICA N° 29



VENTAS GRAFICA N° 30

VI.- PRODUCTIVIDAD

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

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

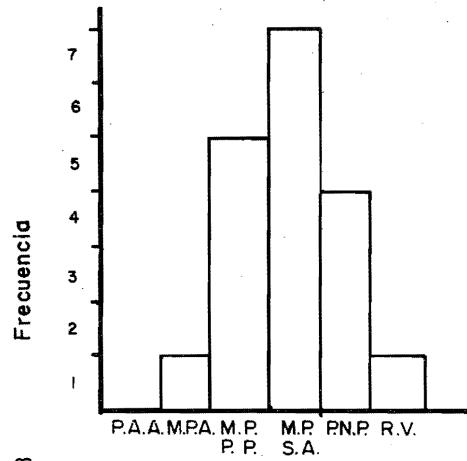
En el departamento de servicio se encontró que el 38.8% son moderadamente productivo sin interés activo. (Cuadro No. 6). El departamento de ventas muestra un 55% en moderadamente productivo con más posibilidades productivas (cuadro No. 6), y en el mismo rasgo los ejecutivos obtuvieron un porcentaje de 66.6%.

| CUADRO No. 6 | | | | | | | | |
|---------------|-------------------|------|-----------------|------|--------------|------|---------|------|
| PRODUCTIVIDAD | | | | | | | | |
| RASGOS | DEPTO. SERVICIO * | | DEPTO. VENTAS * | | EJECUTIVOS * | | TOTAL * | |
| | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % |
| P.a.a. | | | | | | | | |
| M.p.a. | 1 | 5.5 | | | | | 1 | 3.1 |
| M.p.p.p. | 5 | 27.5 | 6 | 54.5 | 2 | 66.6 | 13 | 40.6 |
| M.p.s.a. | 7 | 38.8 | 2 | 18.1 | 1 | 33.3 | 10 | 31.2 |
| P.n.p. | 4 | 22.2 | 3 | 27.2 | | | 7 | 21.8 |
| R.v. | 1 | 5.5 | | | | | 1 | 3.1 |

* Depto. Servicio N=18 * Depto. Ventas N=11 * Ejecutivos N=3 * Total N=32

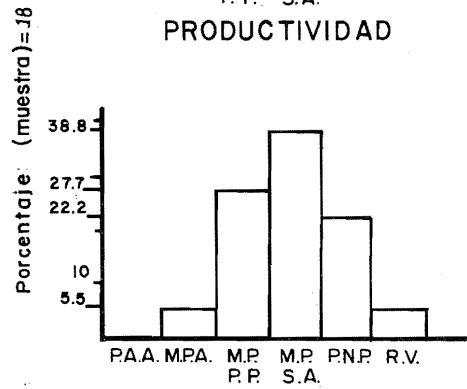
La mayor frecuencia en el departamento de servicio fué de 7 en moderadamente productivo sin interés activo con un porcentaje de 38.8%. En ventas la mayor fué de 6 en moderadamente productivo con más posibilidades productivas, y su porcentaje fué de 54.5%. En los ejecutivos, fué el mismo rasgo que en ventas, pero con una frecuencia de 2 y un porcentaje de 66.6%. El total con frecuencia más alta fué de 13 y un porcentaje de 40.6% en moderadamente productivo con más posibilidades prod.

PRODUCTIVIDAD



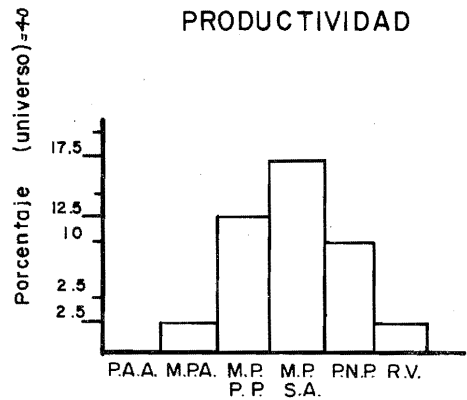
PRODUCTIVIDAD

SERVICIO Gráfica N° 31



PRODUCTIVIDAD

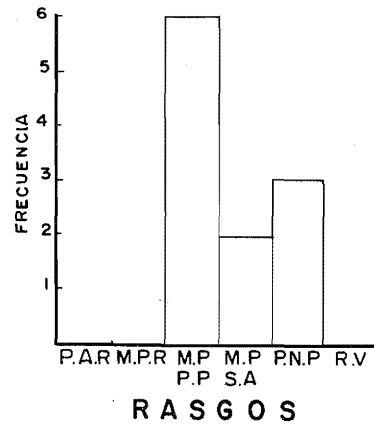
SERVICIO Gráfica N° 32



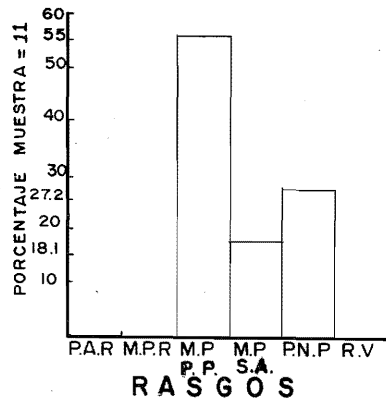
PRODUCTIVIDAD

SERVICIO Gráfica N° 33

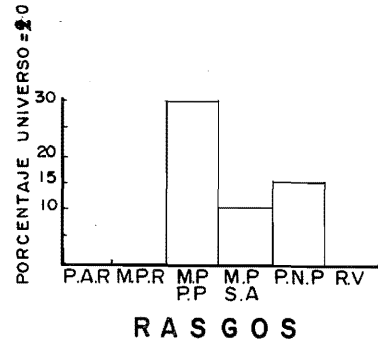
PRODUCTIVIDAD



VENTAS GRAFICA Nº 34



VENTAS GRAFICA Nº 35



VENTAS GRAFICA Nº 36

VII.- MODO DE ASIMILACION

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

Para esta escala cada cuestionario se calificó de acuerdo con la orientación dominante, si la había. En los casos en que hubo una orientación secundaria, se la calificó como presente pero no dominante. Las otras orientaciones las que no se manifestaron en el cuestionario se calificaron con cero.

En esta escala cada individuo se calificó si manifestó uno o dos modos de asimilación, ya sea uno dominante y otro secundario.

El cuadro No. 7 muestra la distribución del tipo de asimilación del departamento de servicio del de ventas y de los ejecutivos. Se puede observar que la mayoría de los trabajadores son receptivos (Servicio 88.8% y Ventas -- 63.6%) y/o acumulativos (Servicio 77.7% y Ventas 63.6% y ejecutivos 100%). De estos porcentajes el 66.6% en el departamento de servicio muestra su receptividad en forma dominante contra un 45.4% de ventas. El 50% de los trabajadores de servicio son acumulativos en forma secundaria y solo el 27.7% lo son - en forma dominante; en cambio en el departamento de ventas el 45.4% lo es en forma dominante y solo el 18.7% en la secundaria. En los ejecutivos se obtuvo un porcentaje de 66.6%. Dominante en explotador y 66.6% en secundario receptivo.

Tanto el modo de asimilación mercantil y explotador (5.5) y 11.1% respectivamente) no alcanzan altos porcentajes en el departamento de servicio. En - ventas el 36.3% es explotador y solo el 18.1% es mercantil.

Dada la distribución del modo de asimilación, la siguiente pregunta será si estos modos están formados en sus aspectos positivos (productivos) o negativos (improductivos). La respuesta se puede observar en los cuadros de productividad No. 6

| CUADRO No. 7 | | | | | | | | | |
|---------------------|------|-----------|------|------------|------|-------------|------|-----------|------|
| MODO DE ASIMILACION | | | | | | | | | |
| | | RECEPTIVO | | EXPLOTADOR | | ACUMULATIVO | | MERCANTIL | |
| | | DOM. | SEC. | DOM. | SEC. | DOM. | SEC. | DOM. | SEC. |
| DEPTO. + | FREC | 12 | 4 | | 2 | 5 | 9 | | 1 |
| SERVICIO | % | 66.6 | 22.2 | | 11.1 | 27.7 | 50 | | 5.5 |
| DEPTO. + | FREC | 5 | 2 | 1 | 3 | 5 | 2 | 1 | 1 |
| VENTAS | % | 45.4 | 18.1 | 9 | 27.2 | 45.4 | 18.1 | 9 | 9 |
| EJECUTIVOS + | FREC | 1 | 2 | 2 | 1 | | | | |
| | % | 33.3 | 66.6 | 66.6 | 33.3 | | | | |
| TOTAL + | FREC | 18 | 8 | 3 | 6 | 10 | 11 | 1 | 2 |
| | % | 56.5 | 25 | 9.3 | 18.7 | 31.3 | 34.3 | 3.1 | 6.2 |

+ Depto. Servicio N=18 + Depto. Ventas N=11 + Ejecutivos N=3 + Total N=32

En el departamento de servicio, la mayor frecuencia fué de 16 tomando en cuenta los rasgos dominantes y secundarios, lo cual nos dió un porcentaje de 88.8% en receptivo, el rasgo acumulativo obtuvo una frecuencia de 14 también - tomando en cuenta los dominantes y secundarios, con una frecuencia total de 77.7%.

En el departamento de ventas la mayor fué en receptivo y acumulativo con una frecuencia de 7 tomando en cuenta los rasgos dominante y secundarios y con un porcentaje de 63.6%.

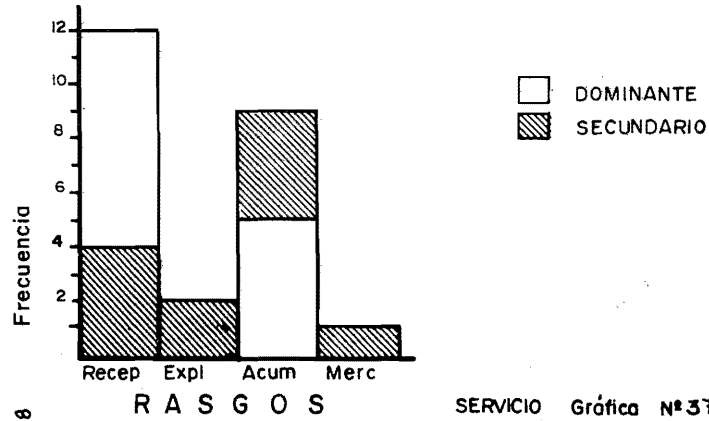
En los ejecutivos la mayor frecuencia fué en receptivo, explotador, con 3 y un porcentaje de 100%. El total que obtuvo la mayor frec. fué en receptivo.

" OTROS DATOS DE LOS TRABAJADORES "

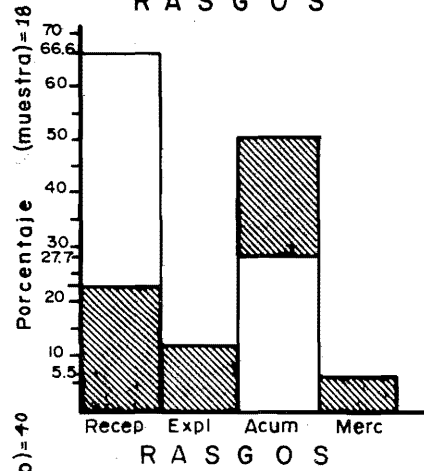
Para poder completar nuestro estudio, damos a continuación ciertos datos que consideramos importantes para integrar el carácter de los trabajadores. Estos datos son: la movilidad, lugar de nacimiento, sexo, estado civil, edad, y alfabetización.

En el cuadro No. 8 podemos observar que en el dep. de servicio el 66.6% -- tienen movilidad, o sea que vienen del campo, en ventas un 18.1%. En los ejecutivos no existió movilidad. El total de 18 y 53.1% fué en no movilidad.

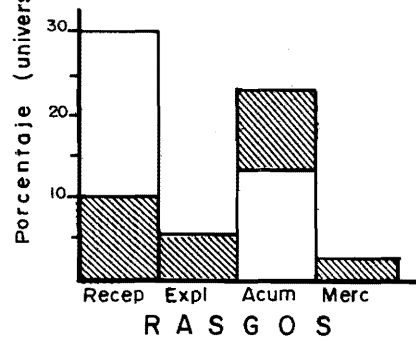
MODO DE ASIMILACION



SERVICIO Gráfica N° 37

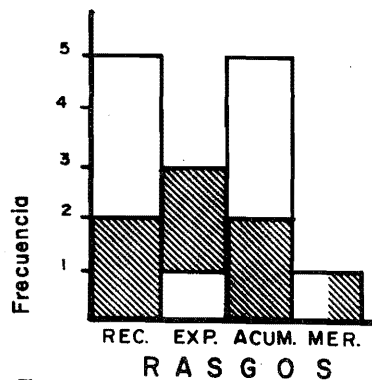


SERVICIO Gráfica N° 38

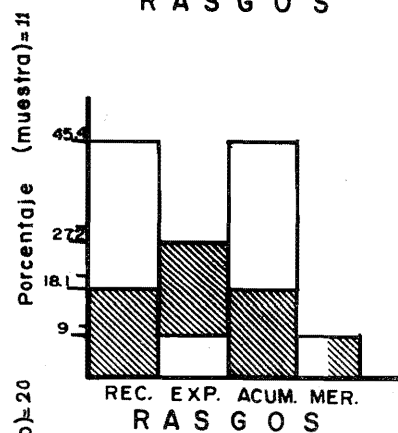


SERVICIO Gráfica N° 39

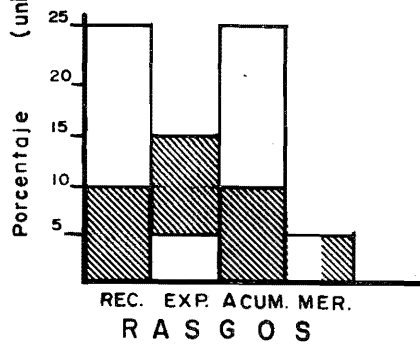
MODO DE ASIMILACION



VENTAS Gráfica N° 40



VENTAS Gráfica N° 41



VENTAS Gráfica N° 42

| CUADRO No. 8 | | | | | | | | |
|--------------|------------------|------|----------------|------|-------------|-----|--------|------|
| MOVILIDAD | | | | | | | | |
| RASGOS | DEPTO. SERVICIO* | | DEPTO. VENTAS* | | EJECUTIVOS* | | TOTAL* | |
| | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % |
| MOVILIDAD | 12 | 66.6 | 2 | 18.1 | | | 14 | 43.7 |
| NO MOVILIDAD | 6 | 33.3 | 9 | 81.8 | 3 | 100 | 18 | 53.1 |

* Depto. Servicio N=18 * Depto. Ventas N=11 * Ejecutivos N=3 * Total N=32

Consideramos que en el aspecto de movilidad, era importante también conocer los rasgos del modo de asimilación (receptivo, acumulativo, mercantil y explotativo). Para ver si existía una diferencia en éste modo de asimilación. (Movilidad - rural, no movilidad - urbano).

| CUADRO No. 9 | | | | | | | | | |
|---|----------------|-----------|------|-------------|------|-----------|-----|-------------|------|
| MODO DE ASIMILACION CON RESPECTO A LA MOVILIDAD | | | | | | | | | |
| | | RECEPTIVO | | ACUMULATIVO | | MERCANTIL | | EXPLOTATIVO | |
| | | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % |
| MOVI- LIDAD | D ⁺ | 10 | 31.2 | 4 | 12.5 | | | | |
| | S ⁺ | 3 | 9.3 | 8 | 25 | 1 | 3.1 | | |
| | T. | 13 | 40.6 | 12 | 37.5 | 1 | 3.1 | | |
| NO MOVI- LIDAD | D ⁺ | 7 | 21.8 | 5 | 15.6 | 1 | 3.1 | 2 | 7.2 |
| | S ⁺ | 4 | 12.5 | 4 | 12.5 | 1 | 3.1 | 5 | 15.6 |
| | T. | 11 | 34.5 | 9 | 28.1 | 2 | 7.2 | 7 | 21.8 |

Como se puede apreciar, la orientación receptiva, es fundamental para movilidad y no movilidad, teniendo como orientación secundaria, la acumulativa en donde existe mayor porcentaje en movilidad que en no movilidad.

Referente al lugar de nacimiento, quisimos ver si variaba su modo de asimilación, con respecto al lugar en donde hablan nacido. Unicamente nos ocupamos de los lugares en los que habla nacido 2 o más personas, pues como ya mencionamos anteriormente, queremos encontrar el carácter social.

| CUADRO No. 10. | | | | | | | | | | | | | |
|---|----|-----------|------|------|-------------|------|------|-----------|------|------|------------|------|------|
| MODO DE ASIMILACION CON RESPECTO AL LUGAR DE NACIMIENTO | | | | | | | | | | | | | |
| | | RECEPTIVO | | | ACUMULATIVO | | | MERCANTIL | | | EXPLOTADOR | | |
| | | D. + | S. + | T. + | D. + | S. + | T. + | D. + | S. + | T. + | D. + | S. + | T. + |
| MEXICO | F. | 7 | 3 | 10 | 3 | 3 | 6 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 4 |
| D.F. | % | 21.8 | 9.3 | 31.2 | 9.3 | 9.3 | 18.7 | 3.1 | 3.1 | 7.2 | 3.1 | 9.3 | 12.5 |
| MICH. | F. | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 | | | | | | |
| | % | 7.2 | 7.2 | 12.5 | 7.2 | 3.1 | 9.3 | | | | | | |
| EDO. | F. | 2 | | 2 | | | | | | | | 1 | 1 |
| MEX. | % | 7.2 | | 7.2 | | | | | | | | 3.1 | 3.1 |
| TOTAL | F. | 11 | 5 | 16 | 5 | 4 | 9 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 5 |
| | % | 34.5 | 15.6 | 50 | 15.6 | 12.5 | 28.1 | 3.1 | 3.1 | 7.2 | 3.1 | 12.5 | 15.6 |

En éste cuadro se encuentran incluidos los tres departamentos.

México.- Frecuencia.- 12
 Michoacán.- Frecuencia.- 4
 Edo. Méx.- Frecuencia.- 3

D. + dominante
 S. + secundario
 T. + Total de dominante y secundario.
 TOTAL.- Total de los rasgos de los tres Estados.

Como se puede apreciar, respecto al lugar de nacimiento, México D.F. obtuvo como rasgo primario, receptivo, al igual que Michoacán, y Edo. de Méx. México D.F. y Michoacán obtuvieron como rasgo secundario, acumulativo. En el total se obtuvo un porcentaje de 50 en receptivo y 28.1% en acumulativo.

En cuanto a la edad, se tomó en cuenta la diferencia de los rasgos de modo de asimilación.

| CUADRO No. 11 | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|------|-----------|-------|-------|-------------|-------|-------|-----------|------|-----|------------|------|-------|
| MODO DE ASIMILACION CON RESPECTO A LA EDAD | | | | | | | | | | | | | | |
| | FREC. | % | RECEPTIVO | | | ACUMULATIVO | | | MERCANTIL | | | EXPLOTADOR | | |
| | | | D.* | S.* | T.* | D.* | S.* | T.* | D.* | S.* | T.* | D.* | S.* | T.* |
| 16-25 | 7 | 21.8 | 15.6% | - | | 3.1 | 9.3 | 12.5 | 3.1% | 3.1% | | | | |
| 26-35 | 14 | 43.7 | 25.0% | 12.5% | 37.5% | 12.5% | 15.6% | 28.1% | | | | 7.2% | 9.3% | 15.6% |
| 36-45 | 5 | 15.6 | 7.2% | 9.3% | 15.6% | 9.3% | 3.1% | 12.5% | | | | | | |
| 46-55 | 4 | 12.5 | 7.2% | - | 7.2% | 3.1% | 9.3% | 12.5% | | | | | | |

D* = Dominante S* = Secundario T* = Total.

Frec.-Frecuencia total.

%.-Porcentaje de la frecuencia total.

En las edades de 16 a 45 años obtuvieron como rasgo primario, receptivo, y como secundario, - acumulativo, el que si varió en su resultado, fué de 46-55 años que obtuvo como rasgo primario acumulativo con 12.5% y como rasgo secundario, receptivo con 7.2%.

Con respecto al sexo, en el departamento de servicio el 88.8% es masculino y en el departamento de ventas el 45.4% son masculinos y el 55% es femenino. Esto se esperaba obtener, ya que en el departamento de servicio se utiliza más la fuerza física que la mental, el 11.1% restante fué de las señoras - de intendencia.

CARACTER SOCIAL

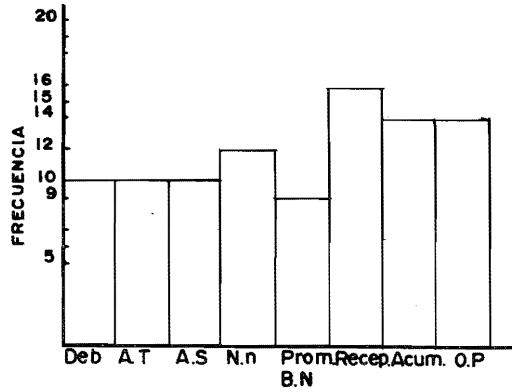
Con base a los cuadros anteriores obtuvimos el carácter social de los tres grupos de nuestra muestra. Tomamos para ello los rasgos de carácter que comparten la mayoría de los trabajadores.

| CUADRO No. 12 | | | | | | | | |
|--|------------------|------|----------------|------|-------------|------|--------|------|
| CARACTER SOCIAL | | | | | | | | |
| RASGOS DE CARACTER | DEPTO. SERVICIO* | | DEPTO. VENTAS* | | EJECUTIVOS* | | TOTAL* | |
| | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % |
| AUTORIDAD TRADICIONAL | 10 | 55.5 | 8 | 72.7 | | | 18 | 56.2 |
| DEBER | 10 | 55.5 | 6 | 54.5 | 3 | 100 | 19 | 59.3 |
| AQUIECENTE SUMISO | 10 | 55.5 | | | | | 10 | 31.0 |
| NARCISISMO NORMAL | 12 | 66.6 | | | 3 | 100 | 15 | 46.8 |
| BIOFILIA | | | | | | | | |
| NECROFILIA | | | | | | | | |
| PROMEDIO | 9 | 50.0 | | | | | 9 | 28.1 |
| RECEPTIVO | 16 | 88.8 | 7 | 63.6 | 3 | 100 | 26 | 81.2 |
| ACUMULATIVO | 14 | 77.7 | 7 | 63.6 | | | 21 | 68.7 |
| ORIENTADO | | | | | | | | |
| PATERNALMENTE | 14 | 77.7 | 10 | 90.9 | 3 | 100 | 27 | 84.3 |
| SIMBIOTICO | | | | | | | | |
| INCESTUOSO | | | 6 | 54.5 | | | 6 | 18.7 |
| MODERADAMENTE PROD. CON MAS POSIBILIDADES PRODUCTIVAS | | | 6 | 54.5 | 2 | 66.6 | 8 | 25 |
| FIJACION MATERNA | | | 7 | 63.6 | | | 7 | 21.8 |
| SADICOS | | | | | 2 | 66.6 | 2 | 6.2 |
| AMOR CODICIONAL | | | | | 3 | 100 | 3 | 9.3 |
| AUTO/AFIRMATIVOS | | | | | 3 | 100 | 3 | 9.3 |
| EXPLOTADORES | | | | | 3 | 100 | 3 | 9.3 |
| NARCISISMO DE GRUPO, EL YO COMO PARTE DE LA ORGANIZACION | | | | | 2 | 66.6 | 2 | 6.2 |

Depto. Servicio* N=18 Depto. Ventas* N=11 Ejecutivos* N=3 Total* N=32

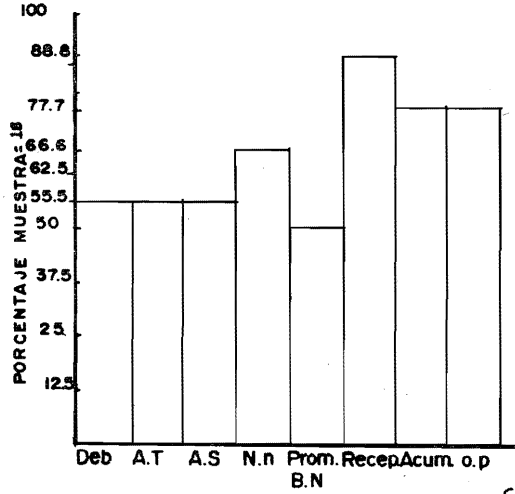
Como se puede apreciar en el cuadro anterior, el rasgo que obtuvo mayor porcentaje por haber sido compartido por la mayoría de los trabajadores, fué el de orientado paternalmente con 84.3%, le sigue, el rasgo de receptivo, también con un porcentaje alto de 81.2%, y acumulativo con 68.7% a pesar que no lo compartieron los ejecutivos.

CARACTER SOCIAL DEL GRUPO SERVICIO



Gráfica N° 43

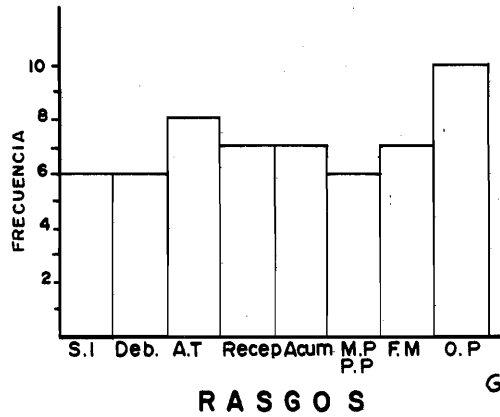
RASGOS



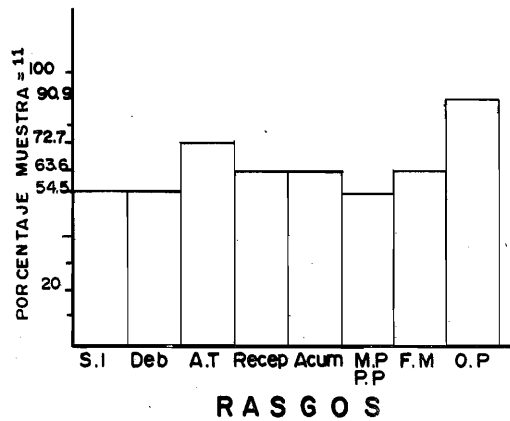
Gráfica N° 44

RASGOS

CARACTER SOCIAL DEL GRUPO VENTAS



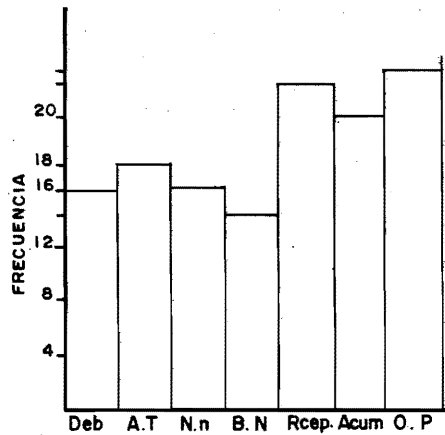
Gráfica Nº 45



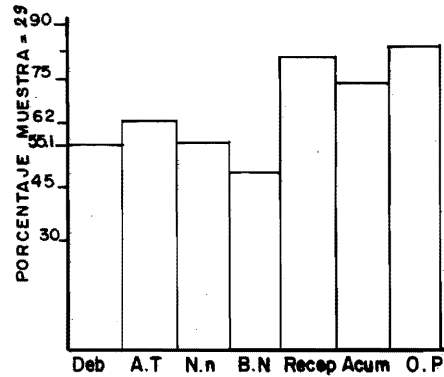
Gráfica Nº 46

PSICOESTRUCTURA

CARACTER SOCIAL DE LOS TRABAJADORES

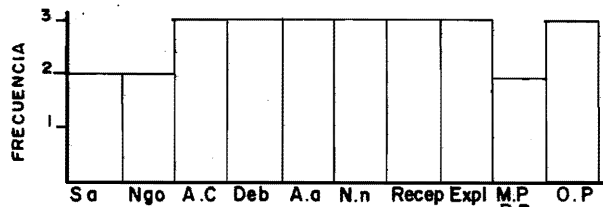


RASGOS
Gráfica Nº 47

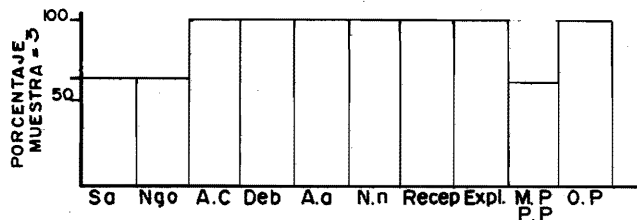


RASGOS
Gráfica Nº 48

CARACTER SOCIAL DE LOS EJECUTIVOS



RASGOS Gráfica Nº 49



RASGOS
Gráfica Nº 50

Para finalizar con nuestros resultados damos a continuación los síntomas que con más frecuencia presentaron los trabajadores de los tres grupos. El grupo de servicio -- formado por 18 trabajadores, el grupo de ventas que lo constituyen 11 trabajadores y el grupo de ejecutivos integrado por el director general, el director y gerente de ventas.

| CUADRO No. 13 | | | | | | | | |
|---|------------------|------|----------------|------|-------------|------|--------|------|
| SINTOMAS PRESENTADOS POR LOS TRES GRUPOS DE TRABAJADORES. | | | | | | | | |
| SINTOMAS | DEPTO. SERVICIO* | | DEPTO. VENTAS* | | EJECUTIVOS* | | TOTAL* | |
| | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % | FREC. | % |
| CANSANCIO | 10 | 55.5 | 6 | 54.5 | 2 | 66.6 | 18 | 56.2 |
| DOLORES ARTICULARES | 10 | 55.5 | 2 | 18.1 | 2 | 66.6 | 14 | 43.7 |
| ESTADO DE TENSION | 9 | 50.0 | 8 | 72.7 | 2 | 66.6 | 19 | 59.3 |
| INSOMNIO | 5 | 27.7 | 3 | 27.2 | 2 | 66.6 | 10 | 53.1 |
| SONMOLENCIA | 8 | 44.4 | 2 | 18.1 | 0 | 0 | 10 | 53.1 |
| LENTITUD PARA PENSAR | 8 | 44.4 | 1 | 9.0 | 0 | 0 | 9 | 28.1 |
| IDEAS OBSESIVAS | 9 | 50.0 | 4 | 36.3 | 0 | 0 | 13 | 40.6 |
| HIPERSENSIBILIDAD | 8 | 44.4 | 6 | 54.5 | 0 | 0 | 14 | 43.7 |
| IRRITABLE | 6 | 33.3 | 6 | 54.5 | 2 | 66.6 | 14 | 43.7 |
| TRISTE | 9 | 50.0 | 7 | 63.6 | 0 | 0 | 16 | 50.0 |
| PESIMISTA | 8 | 44.4 | 2 | 18.1 | 0 | 0 | 10 | 53.1 |
| GRIPES FRECUENTES | 10 | 55.5 | 3 | 27.2 | 0 | 0 | 13 | 40.6 |

Depto. Servicio* N=18 Depto. Ventas* N=11 Ejecutivos* N=3 Total* N=32

Los síntomas que más frecuentemente se presentaron, fué de estado de tensión con 59.3%, después está cansancio con 56.2%, le siguen insomnio, somnolencia, y pesimistas con 53.1%.

DISCUSION

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

En manera de relacionarse se encontró que la muestra total tiene un marcado sentido del deber por su mismo respeto hacia la autoridad tradicional, o sea que no desafían la estructura social establecida ni aquellos en los que la autoridad merece respeto. En ambos rasgos la muestra estudiada obtuvo 59.3 %.

En el departamento de ventas se obtuvo 54.5 % en simbiótico - incestuoso, esto es debido a que predomina el sexo femenino en este departamento, y estas mujeres son muy dependientes hacia la madre.

Los ejecutivos obtuvieron 100 % en amor condicional, ya que ellos dan apoyo a los trabajadores siempre y cuando estos realicen bien su trabajo. Obtuvieron también 100 % en auto-afirmativo, esto se esperaba, debido a que son los que manejan la empresa y se ratifican así mismos en sus ideas.

En el departamento de servicio se obtuvo 55.5 % en aquieciente - sumiso. Como son obreros de escasa preparación, necesitan continuamente ser dirigidos en su trabajo.

Dentro de las escalas de narcisismo y de biofilia - necrofilia se encontró que la muestra estudiada tiende hacia el promedio, es decir, que posee el narcisismo óptimo para vivir, perciben la realidad tal cual es y su actitud ante la vida es normal.

Con respecto a las filiaciones parentales vemos que los 3 departamentos tienen una orientación fundamentalmente paterna. Los departamentos de servicio y de ventas se someten a la autoridad paterna representada por los ejecutivos. A su vez los ejecutivos quieren que los trabajadores adquieran obliga

ciones, que piensen, que sean obedientes y que les sirvan y entonces les brindarán ellos su apoyo. Aquí se confirma el alto porcentaje obtenido por los -- ejecutivos en amor condicional.

El departamento de ventas y ejecutivos son más productivos que el departamento de servicio. Esto es lógico, ya que el trabajo que desempeñan los trabajadores de ventas y los ejecutivos necesitan de una mayor productividad, le dan vida al trabajo y a las relaciones humanas, en cambio el trabajo de los -- obreros, rutinario, monótono y pesado (fuerza física). Y esto los hace ser moderadamente productivos pero sin interés activo.

Con respecto al modo de asimilación, los departamentos de ventas y de -- servicio sacaron mayor porcentaje en las orientaciones receptivo - acumulativo, es decir, que esperan recibir todo de la empresa, se aferran a cualquier persona que les pueda dar la más mínima clase de apoyo, prefieren no tomar de cisiones ni asumir responsabilidades, basan su seguridad en la acumulación, -- no únicamente con respecto al dinero sino a cualquier cosa material, senti-- mientos o pensamientos.

Los ejecutivos obtuvieron una relación receptivo - explotador, entendiendo por esto, que les gusta ser respetados, sentirse que son los que pueden -- dar todo y les gusta mandar.

Observamos que tanto en lugar de nacimiento, como en movilidad y no movi lidad y en la edad de los trabajadores, el modo de asimilación fue receptivo- acumulativo, únicamente cambio en las edades de 46 a 55 años, que se obtuvo -- una relación acumulativa - receptiva debido a que como tienen una edad más -- avanzada se basan más en el ahorro y en la acumulación.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

" CONCLUSIONES "

El Departamento de servicio esta compuesto por personas que provienen de familias predominantemente campesinas que han emigrado a la ciudad y que han ido ascendiendo del nivel de servidores al nivel proletariado. Se encontro tambien en este departamento que el 16% son analfabetas.

El carácter social que se encontró en los trabajadores del departamento de servicio esta dado por los siguientes rasgos u orientaciones: deber, autoridad tradicional, aquiecentes sumisos, narcisismo normal, biofilia-recrofilia promedio, receptivos, y orientación paterna. Es decir que el carácter social de este grupo es: Son personas que respetan mucho la autoridad tradicional y la aceptan incondicionalmente, asi mismo esperan recibir de la empresa todo (solución a sus problemas económicos, capacitación, etc.). Perciben el exterior como fuente de todo bien y todo mal, ya que para ellos el mundo exterior, al mismo tiempo de que les da seguridad (en cuanto reciben) lo sienten amenazante, por lo que se rodean de un muro protector tratando de evitar todo peligro de intrusión. Son rígidos y duros en sus juicios. Realizan todo en función del deber ser aunque esto les deje una sensación de sufrimiento. Continuamente necesitan ser dirigidos en su trabajo por las autoridades, y muestran un sentimiento de impotencia para cambiar eventos. Estan orientados paternalmente, es decir, se basan en la razon, la disciplina, la conciencia, el individualismo, la desigualdad, la sumisión y la opresión. Con respecto al amor lo toman como una posesión, no dan amor, tratan de poseerlo. Los obreros perciben la realidad tal cual es y su actitud ante la vida es normal. Presentan ciertos síntomas de tensión depresiva como una respuesta a

la realidad que están viviendo.

Podemos decir que todo lo que se ha hablado anteriormente del carácter social del grupo de servicio se puede aplicar al grupo de ventas con las siguientes salvedades: Son más dependientes que el grupo de servicio, y si sienten que esta dependencia es amenazada manifiestan ansiedad y temor; Esta dependencia se ve más marcada hacia la madre, no pueden actuar en contra de los deseos de ésta, lo cual les limita su libertad.

Al contrario de los obreros que necesitan ser dirigidos constantemente y se sienten importantes para cambiar eventos, los integrantes del grupo de ventas se experimentan más hábiles para usar sus poderes, más seguros de sí mismos para tomar ciertas decisiones, aunque debido a su dependencia y a que también esperan recibir del mundo exterior todo no logran desarrollar todas sus potencialidades productivas.

Con respecto a la sintomatología presentan al igual que el grupo de servicio un estado de tensión depresiva pero en mayor intensidad, probablemente porque están más conscientes que los obreros de las dificultades que tienen.

Las diferencias que encontramos es que en el departamento de ventas y ejecutivos no existe movilidad en cambio en el departamento de servicio sí existe movilidad.

Para movilidad y no movilidad las orientaciones predominantes son reactivos, acumulativos, o sea que sienten inseguridad con respecto al mundo exte

rrior, pero una vez que adquieren esta seguridad, esperan recibir todo del exterior ya sea material, afecto, amor, conocimiento o placer, sin dar a cambio nada.

Otra diferencia, es que en el departamento de ventas predomina el sexo femenino y se notan más rasgos de dependencia que en el de servicio. Si esta dependencia es amenazada, sienten ansiedad y temor.

PSICOSOCIO-ESTRUCTURA

Entendemos por psicosocio-estructura el conjunto de rasgos de carácter social que presenta la empresa.

La psicosocio-estructura de la empresa queda de la siguiente manera:

Mientras que los trabajadores muestran respeto por la autoridad, misma que perciben jerárquicamente y la aceptan incondicionalmente, así mismo a la autoridad, representada por los ejecutivos, le gusta ser respetada, sentirse que es la que puede dar todo siempre y cuando realicen bien su trabajo y se dejen mandar, y le gusta ser ella misma la que resuelva todo tipo de problemas.

Por otro lado, mientras los ejecutivos tienen más arraigado el sentido del deber por su posición misma como líderes, en los trabajadores es más débil.

Los trabajadores aceptan al patrón tradicional autoritario, no desafían la estructura social establecida ni aquellos en los que la autoridad merece respeto. Los trabajadores esperan respeto y obediencia porque es su patrón -- cultural. Muestran un sentido de continuidad y seguridad con el patrón tradicional. Por lo establecido anteriormente queda validada nuestra hipótesis 2: "Los trabajadores respetan la autoridad tradicional".

La empresa tiene una orientación fundamentalmente paterna, atendiendo -- por esto: Las relaciones son de sumisión por un lado y de rebelión por otro, la sumisión se basa en la fuerza y el derecho. Para la empresa del deber, la conciencia, el derecho y la jerarquía, son fundamentales en su manera de relacionarse.

La empresa quiere que sus componentes adquirieran obligaciones, que piensen, que obedezcan, que les sirvan, que se le parezcan, es decir que haciendo las cosas que la empresa desea, pueden lograr el apoyo y la ayuda de esta. En suma los aspectos positivos de esta orientación son: la razón, la disciplina e individualismo. Y los aspectos negativos son: jerarquía, presión desigualdad y sumisión. En este caso es válida nuestra hipótesis 3: "la empresa muestra una orientación paterna"

Por todo lo anterior la forma predominante de relación entre los trabajadores receptivos y los ejecutivos explotadores es sado-masoquista. Por lo tanto podemos decir que nuestra hipótesis, "El modo de asimilación explotativo - receptivo se manifiesta en la organización actual del trabajo de la muestra - estudiada" es válida.

Hemos visto que la organización de la empresa está generando angustia y tensión depresiva, por lo que lo ideal sería buscar la oportunidad de experimentar y mostrar a los trabajadores de lo que esta pasando; plantearles nuevas alternativas y que ellos sugieran como solucionarlas. Responsabilizar tanto a los ejecutivos como a los trabajadores. Para concluir dejamos la proposición para una investigación posterior que encuentre la viabilidad de lo que proponemos y encontrar otras aplicaciones.

APENDICE

CUESTIONARIO INTERPRETATIVO

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

- 19.- a) ¿Con qué frecuencia ve usted a su madre ahora? (o su sustituto)
b) ¿En qué casos le ha pedido su consejo durante el último año?
c) ¿Actuaría usted contra su deseo?
d) ¿En que ocasiones ha hecho eso?
- 20.- a) ¿Con que frecuencia ve usted a su padre ahora? (o su sustituto)
b) ¿En qué casos ha pedido su consejo durante el último año?
c) ¿Actuaría usted contra su deseo?
d) ¿En qué ocasiones ha hecho esto?
- 21.- a) Cuando está en apuros, ¿a quién pide ayuda? (económica o moral)
b) ¿Por qué?
- 22.- a) Haga una breve descripción de su madre (o sustituto) como usted la ve.
b) Haga una breve descripción de su padre (o sustituto)
- 23.- a) Haga una breve descripción de usted
b) ¿A quién se parece usted en su modo de ser?
- 24.- a) ¿Cómo se comportaba su madre (o sustituto) cuando era usted niño?
(¿Lo consolaba cuando tenía dificultades, lo castigaba cuando hacía mal?)
b) ¿Y su padre, como se comportaba?
- 25.- ¿Cómo piensa usted que debe ser una buena madre?
- 26.- a) ¿Cree usted que su esposa (o esposo) es una buena madre (o un buen padre?)
b) ¿Por qué sí o por qué no?
c) ¿Usted cree ser un buen padre? (o una buena madre?)
d) ¿Por qué sí o por qué no?
- 27.- a) Cuando usted era niño, ¿temía más el enojo de su padre o el de su ma-

dre?

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

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

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

b) ¿Por qué los dejó?

30.- ¿Cómo entró a este trabajo?

31.- ¿Le gusta su actual trabajo?

32.- Describa brevemente qué hace en su trabajo.

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

b) ¿Por qué?

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

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

36.- ¿A qué puesto aspira?

37.- ¿Le gusta trabajar en grupo o solo? ¿por qué?

38.- ¿Cómo lo trata su jefe inmediato?

39.- ¿Qué piensa de sus compañeros de trabajo?

40.- ¿Lleva amistad con alguna de sus compañeras fuera del trabajo?

41.- Cuando tiene algún problema personal o familiar ¿pide consejo o ayuda a su jefe?

42.- De las personas que usted conoce en su trabajo, ¿hay alguien a quien admire usted o a quien le gustaría parecerse?

¿Por qué?

43.- De las personas que usted conoce en su trabajo ¿hay alguien a quien nunca le gustaría parecerse?

¿Por qué?

- 44.- Cuando en su trabajo le dan una orden injusta ¿qué hace usted?
No la obedece; Se lo hace ver a su jefe inmediato; Prefiere obedecerla para evitarse problemas
- 45.- Si un jefe de trabajo lo insulta ¿cómo reacciona usted?
Lo golpea; Lo insulta también; Le reclama; Se queda callado para evitar problemas; Lo acusa con su jefe.
- 46.- Si un compañero de trabajo lo insulta ¿cómo reacciona usted?
Lo golpea; Lo insulta; Le reclama; Se queda callado para evitar problemas; Lo acusa con el patrón.
- 47.- Además de que usted trabaja para poder tener dinero, ¿por qué otra cosa trabaja usted?
¿Cómo piensa que debe ser su jefe? ¿Cómo piensa que debe ser un trabajador?
- 48.- Cuando surge algún problema de trabajo que afecta a usted y a sus compañeros ¿ qué hace usted?
- 49.- ¿Qué otras oportunidades, además de los actuales, cree usted que debería ofrecer la Compañía?
- 50.- ¿Ha tenido usted alguna idea o ideas de cómo hacer más satisfactorio su trabajo?

PREGUNTAS SOLO PARA MUJERES

de la 51 a la 55

- 51.- Además del trabajo que desempeña aquí, ¿Hace el trabajo de su casa?
- 52.- ¿Tiene usted el mismo sueldo que los hombres?
- 53.- ¿Qué facilidades le dan cuando está embarazada y después del parto?
- 54.- a) ¿Tiene servicio de guardería para sus hijos? SI, NO
b) ¿Hace uso del servicio o quién los cuida mientras usted trabaja?
- 55.- ¿Qué opina su esposo de que usted trabaje?
- 56.- ¿Cómo lo reciben en su casa cuando llega del trabajo?
- 57.- a) ¿Qué hace en su tiempo libre entre semana? b) ¿Qué hace en sus fines de semana? c) ¿Qué hace en sus vacaciones?
- 58.- ¿Si a usted le sobrara tiempo después de trabajar? ¿Qué cosa haría?
- 59.- ¿Cuál es la diversión que más le gusta?
- 60.- ¿Qué deporte le gusta ver y/o practicar? ¿Porqué?
- 61.- ¿Qué película le ha gustado más? ¿Porqué?
- 62.- ¿Qué programa de T.V. le gusta más?
- 63.- ¿Qué cuentos o historietas le gustan más? ¿Porqué?
- 64.- ¿En qué encuentra usted las mayores satisfacciones? (en el trabajo, en la vida familiar, en las diversiones, en el descanso)
- 65.- a) ¿Cada cuando toma usted de las veces que toma, ¿Cuántas se emborracha?
b) Y su esposa (esposo)
- 66.- ¿Qué efectos tiene la bebida sobre usted? (se vuelve peleonero, se pone demasiado triste, le dan lagunas, hace cosas absurdas, se siente incapaz, se acobarda).
- 67.- ¿Cuál cree usted que es el mayor perjuicio que hace la bebida en el --- hombre? ¿Y en la mujer?

- 68.- a) ¿Cual es la situación más dolorosa que recuerda haber pasado en su --
vida? b) ¿Y la más embarazosa?
- 69.- ¿Qué experiencia de su vida ha sido más feliz?
- 70.- ¿Qué personaje o personajes presentes o pasados admira usted más?
¿Por qué?
- 71.- a) ¿Qué opina usted de Pancho Villa? b) ¿De Cuauhtémoc? c) ¿De Jorge Ne--
grete? d) ¿De Benito Juárez?
- 72.- ¿Qué debe hacer el hombre cuando lo engaña la mujer?
- 73.- ¿Y qué debe hacer la mujer cuando el hombre la engaña??
- 74.- ¿Deben tener las mujeres los mismos derechos que los hombres? SI NO;
¿Por qué sí o porque no?
- 75.- ¿Qué piensa del aborto provocado?
- 76.- ¿Cree usted en el destino? ¿Por qué?
- 77.- a) ¿Cree usted que llegará el día en que la humanidad será capaz de termi--
nar con las guerras? ¿Por qué? b) ¿Con la injusticia? ¿Por qué?
c) ¿Con la pobreza? ¿Por qué? d) ¿Con la corrupción? ¿Por qué?
- 78.- ¿Qué cree usted que es el amor?
- 79.- ¿De que manera expresa un padre su amor?
- 80.- ¿Y una madre?
- 81.- ¿Cree usted en Dios?
- 82.- ¿Qué creencias religiosas tiene usted?
- 83.- ¿Cual es un buen amigo?
- 84.- ¿Cuál es su meta en la vida?
- 85.- a) ¿Es usted celoso? b) ¿En qué condiciones lo es? c) DE ejemplos
- 86.- a) ¿Cree que hay remedios o amuletos o cualquier otra cosa que hagan a --
alguien más amado o amable? ¿Cuáles son? b) ¿O que hagan a las perso--
nas infelices o desagradables? ¿Los ha usado? ¿Cuáles son?

- 87.- a) ¿Qué cosas tiene usted que sacrificar por causa de sus hijos?
b) ¿Qué haría usted si no tuviera hijos?
- 88.- a) ¿Cuál fue la última ocasión que sus hijos le hicieron perder la paciencia? b) ¿Le hacen sufrir mucho sus hijos? c) ¿Cómo?
- 89.- ¿En qué ocasiones se siente más contento con sus hijos? (ampliar la respuesta para saber en que consiste el placer con los hijos).
- 90.- ¿Qué hace usted cuando sus hijos lloran porque les pegaron o lastimaron otros niños?
- 91.- ¿Cuando su hijo llora porque le ha pegado o regañado, ¿Qué hace usted?
- 92.- a) ¿Qué es lo mejor para educar a los hijos, ¿Ser seco o consentidor?
b) ¿Como es usted?
- 93.- a) ¿Qué clase de juegos realiza usted con sus hijos? b) ¿Qué cuentos o historias les cuenta? c) ¿Les hace su ropa?
- 94.- a) ¿Progresan sus hijos en la escuela? b) ¿Les ayuda usted en sus tareas? c) ¿Qué dicen los maestros acerca de sus hijos?
- 95.- a) ¿Cual es su reacción ante las calificaciones buenas de sus hijos?
b) ¿Ante las calificaciones malas?
- 96.- ¿Cómo es cada uno de sus hijos? (se deberá orientar a la persona hacia una respuesta lo más completa posible)
- 97.- ¿Le gustaría que sus hijos tuvieran el mismo trabajo que usted? ¿Por qué?
- 98.- ¿Qué profesión le gustaría para sus hijos? ¿Y por qué?
- 99.- a) ¿A qué hijo prefiere? b) ¿Por qué? c) ¿Cuál necesita más su ayuda?
¿Por qué?
- 100.- a) ¿Qué malas costumbres tienen sus hijos? b) ¿Cómo se explica usted esos defectos? c) ¿Cómo los corrige usted?

- 101.-¿De qué manera castiga usted a sus hijos cuando éstos se enojan contra usted?
- 102.-¿Su esposa o esposo es más dura (o) que Ud. para castigarlos?
- 103.-¿Qué hace cuando los niños no quieren comer lo que usted les da ?
- 104.-¿Qué es lo que más le disgusta de sus niños ?
- 105.-a)¿Qué hace si alguno de sus hijos pierde dinero o rompe un objeto de valor? b)¿Si un niño se orina en la cama?, ¿Es por enfermedad o por maña?
- 106.-¿Cuales de las siguientes, son las cuatro cualidades o virtudes más importantes que debe tener un hombre?
- a) Disciplina b) Amor c) Obediencia d) Defensa del honor e) Patriotismo f) Machismo g) Alegría de vivir h) Limpieza i) Puntualidad j) Caridad k) Consideración a otros l) Honestidad m) Sinceridad n) Inteligencia o) Moderación p) Respeto
- 107.-¿Cuáles de las siguientes, son las cuatro cualidades o virtudes más importantes que debe tener una mujer?
- a) Disciplina b) Amor c) Obediencia d) Defensa del honor e) Patriotismo f) Virgindad g) Alegría de vivir h) Limpieza i) Puntualidad j) Caridad k) Consideración a otros l) Honestidad m) Sinceridad n) Inteligencia o) Moderación p) Respeto
- 108.-¿Cuáles de los siguientes son los males mayores?
- a) Crimen por dinero b) Crimen por pasión c) Traición a amigos d) Robo e) Homosexualidad f) Machismo g) Violación h) chismeo malicioso i) Alcoholismo j) Adulterio k) Suciedad l) Gula. m) Soplón de informes n) Drogadicto o) Crueldad con niños p) Pobreza q) Prostitución r) Injusticia social

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

- a) Cocinar bien b) Mantener la casa Limpia

110.- ¿Qué le molesta más?

111.- ¿Está usted a favor de la pena de muerte? SI NO ¿Por qué?

112.- ¿Que tan importante es para usted que los que quebrantan las leyes paguen por sus crímenes?

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

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

114.- ¿Está usted de acuerdo en que todos tienen derecho a vivir?

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

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

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

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

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

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

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

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

- 118.- b) ¿Cuántas veces al año cree usted que debiera uno visitar el cementerio donde están enterrados los seres queridos? ¿Por qué?
- 119.- Describa un sueño repetitivo
- 120.- Describa un sueño repetitivo en relación con su trabajo.

LISTA DE SINTOMAS YA SEAN INTENSO O MODERADO

Cansancio; Dolores Articulares; Dolores Musculares; Dolores de Cabeza; Perdida de Apetito; Perdida de Peso; Estado de tensión; Mareos; Palpitaciones; Insomnio; Somnolencia; Dificultad para concentrarse; Lentitud para pensar; Ideas Obsesivas; Ideas de suicidio; Ideas de Agredir a Otro; Hipersensibilidad: Irritable; Aburrido; Apatico; = Triste; Pesimista; Angustiado; Asma; Colitis; Ulcera Gastrica; -- Hipertensión Arterial; Alteraciones de la Piel; Estreñimiento; Gripe Resfriados Frecuentes.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Allport G. W.; "Psicología de la personalidad"; Editorial Paidós Buenos Aires
- 2.- Engels F.; "El Origen de la Familia, la Propiedad Privada y del Estado; Fondo de Cultura Económica; México.
- 3.- Fromm E. y Maccoby M.: "Sociopsicoanálisis del Campesino Mexicano"; Fondo de Cultura Económica; México, 1973.
- 4.- Fromm E.: "Psicoanálisis de la Sociedad Contemporánea; Fondo de Cultura Económica; México, 1956.
- 5.- Fromm E.: "Ética y Psicoanálisis"; Fondo de Cultura Económica; México, 1953.
- 6.- Fromm E.: "La Crisis del Psicoanálisis", Editorial Paidós; Buenos Aires, --- 1970.
- 7.- Fromm E.: "El Dogma de Cristo"; Editorial Paidós; Buenos Aires, 1971.
- 8.- Fromm E.: "El Miedo a la Libertad"; Editorial Paidós; Buenos Aires, 1974
- 9.- Fromm E.: "El Corazón del Hombre"; Fondo de Cultura Económica; México 1966.
- 10.- Fromm E.: "Anatomía de la Destructividad Humana"; Editorial siglo XXI.
- 11.- Hartmann; "Phylosophie de L'Inconscient". Paris.
- 12.- Hinojosa A.: "Análisis Psicológico del Estudiante Universitario"; La prensa Médica Mexicana; México, 1967.
- 13.- Klages L.: "Fundamentos de la Caracterología"; Biblioteca del Hombre Contemporáneo; Editorial Paidós; Buenos Aires.
- 14.- Kretschmer E.: "Constitución y Carácter"; Editorial Labor; Barcelona, 1954.
- 15.- Marx C. y Engels F.: "El Manifiesto Comunista"; Editorial de Ciencias Sociales; La Habana, 1971.
- 16.- Noguera G.: "Expresión y Carácter"; Revista Tribuna Israelita No. 116 México, 1954.
- 17.- "Plan Rector del Desarrollo Urbano del Municipio de Tlalnepantla de Comon--

fort; Gobierno del estado de México; Editorial Tollocan; Toluca, Estado de México; 1975.