



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE PSICOLOGIA



268
PSI

"VIOLENCIA Y AGRESION EN UN
POLO DE DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO"

T E S I S

Que para obtener el Título de:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P r e s e n t a :

JOSE GUILLERMO FONSECA PEREZ

México, D. F. 1976



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

1976
92
Ej.2

THE NATIONAL ARCHIVES
COLLEGE PARK, MARYLAND



THE NATIONAL ARCHIVES
COLLEGE PARK, MARYLAND

M.-
Apr. 403



AGRADECIMIENTOS:

A Martha, mi esposa,
porque nunca has tomado
medida para demostrarme
tu cariño.

A Josefina, mi Madre,
por todo.

A César y Rebeca, padres
de Martha, por ese gran
apoyo que me han brindado.

A Georgina, Asesor de
esta Tesis, así como a
los Sinodales que con su
dirección y consejos han
sabido guiarme.

A todas aquellas personas
que en forma directa o in-
directa han tenido interven-
ción para que esta Tesis se
haya llevado a cabo.

Mi sincero agradecimiento

01325

"VIOLENCIA Y AGRESION EN UN POLO DE DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO."



INDICE

Pág.

Introducción	1
1. Marco teórico	4
1.1. Definición de agresión	5
1.2. Causas de la agresión	7
1.2.1. Agresión por imitación	7
1.2.2. Agresión por frustración	11
1.2.3. Agresión desplazada	12
1.2.4. Agresión por territorio	13
1.2.5. Agresión por sobrepoblación	17
1.2.6. Alcoholismo	20
1.3. Control de la agresividad	28
1.3.1. La catarsis	28
1.3.2. Autoestima	32
2. Actitud	38
2.1. Definición de actitud	41
2.2. Definición de actitud (últimos diez años)	43
2.3. Cambios de actitud	45

...

	Pág.
2.4. Influencia de la comunicación en el cambio de actitud	50
3. Problema de la investigación	62
3.1. Antecedentes de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich.	62
3.2. El problema de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich.	68
3.2.1. Antecedentes	68
3.2.2. La agresión en Cd. Lázaro Cárdenas, Mich.	70
3.3. Causas de la agresión en Cd. Lázaro Cárdenas	84
3.3.1. Agresión por imitación	84
3.3.2. Agresión por frustración	85
3.3.3. Agresión por desplazamiento	85
3.3.4. Agresión por territorio	86
3.3.5. Agresión por sobrepoblación	86
3.3.6. Agresión por alcoholismo	88
4. Cambio de la actitud agresiva en una comunidad	89
4.1. Un estudio de cambio de actitud	89
5. Proyecto de investigación	95
5.1. Objetivo	95

	Pág.
5.2. Problema	95
5.3. Sujetos	95
5.4. Hipótesis	96
5.5. Variables	97
5.6. Diseño	101
5.7. Instrumentos	101
5.8. Lo que se espera obtener	106
5.9. Conclusiones	106
6. Apéndice	107

Referencias

Bibliografía

INTRODUCCION

Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., constituye una transformación socio-cultural muy importante para la región michoacana, así también, como para la guerrerense, ya que desde el Gobierno del Gral. Lázaro Cárdenas del Río no había tenido tanta afluencia como la está teniendo ahora.

El desarrollo económico que se ha dado a este polo geográfico, ha sido tal, que ha permitido que mucha gente de distintas partes de la República e incluso del Mundo vengan a transformar esta región. (Se construye la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, S. A., la mayor en Latinoamérica).

Por otra parte, al hablar de inmigración, este fenómeno social ha venido a suceder en una forma desordenada, en esta región, a tal punto que ha propiciado la sobrepoblación y la lucha por el territorio para establecer el "modus vivendus" de la gente.

Los problemas principales que se han generado en esta zona son: falta de vivienda, escasés de empleo (ya que se requiere mano de obra calificada, y ésta casi no existe), falta de centros educativos, falta de los servicios de urbanización (agua potable, drenaje, luz eléctrica, etc.), falta de centros recreativos (centros deportivos, sociales, parques, etc.) y mayor control en el sistema económico de vida (precios a los comestibles, vivienda, etc.)

A todo esto añadimos que la visión con la que llega la gente a esta región es con la perspectiva de mejorar su sistema de vida, tanto en lo económico como en lo social, y al enfrentarse con la realidad de no encontrar lo que esperaba en esta región, sucede una tremenda frustración en este tipo de gente.

Otra gran parte de la gente, que antes era campesina, quizá muchos de ellos nativos de esta región, tiene que transformar su "modus vivendus" de tal forma que se vé obligada a seguir el ritmo de vida que se opera en este campo, ya que mucha gente tuvo que vender sus tierras (por las obras de infraestructura), pasa a ser desplazada y se encuentra hoy en día en la inactividad.

Esta acelerada transformación de la región trae consigo un sinnúmero de problemas sociales y económicos de tal forma que se está propiciando una situación caótica en la gente de la región y una forma de manifestación es la alta incidencia de agresividad que se presenta en la zona de Lázaro Cárdenas, Mich.

En el presente estudio, al efectuar el análisis de la agresión se toman en consideración las causas que teóricamente la producen, para después traspolarlas al problema de la comunidad en estudio y así buscar las relaciones existentes.

Posteriormente se efectúa un estudio de la actitud agresiva para tratar de cambiar ésta en nuestra población de estudio.

El estudio ha permitido evaluar el índice de alcoholismo en esta región, ya que se considera este factor como un posible desencadenante para que la agresión se manifieste.

Por otra parte hemos tomado en consideración un estudio efectuado en la Cd. de Toluca, Edo. de México, para el control del número de accidentes que ha servido como modelo para el presente estudio.

1. MARCO TEORICO

Hoy en día el término agresión ha venido a tomar diferentes significados y con diversos sentidos, por ejemplo, es común ver en los periódicos, en la sección de Solicitud de Empleos, donde nos encontramos anuncios con refranes como de: "solicitamos personal para puesto ejecutivo con personalidad agresiva", es decir, en esta ocasión se ha tomado el término de agresividad con el sentido de dinamismo, iniciativa, don de mando y otros términos. Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española al referirse al término agresión o agresividad nos indica que es "aquella persona propensa a faltar al respeto, a ofender o a provocar a los demás o que implica provocación o ataque". El término agresión asimismo, en el diccionario nos indica: "acción y efecto de agredir. Acto contrario al derecho de otro". Lógicamente, si una empresa solicita personal agresivo, y lo requiere para repeler agresión, está en lo cierto, aunque esto sería en una cuestión excepcional, ya que son muchas las empresas y compañías que solicitan empleados con estas características y no creo, personalmente, que vayan todas estas compañías a necesitar gentes para estos fines.

1.1. Definición de la agresión.

Muchas de las aproximaciones al problema de la conducta agresiva proceden de la Biología y otras de las Ciencias Sociales. La dificultad que ha existido es cómo integrar estos dos enfoques. Hasta ahora se tiene una información sobre la agresión como una función de los procesos de sistema nervioso, o como resultado de factores medioambientales tales como la estructura del sistema social o como una consecuencia de la acción recíproca de las condiciones ecológicas. Aún no se cuenta con la respuesta que despeje cómo las variables biológicas interactúan bajo una situación social dada.

La intención es referir lo que se ha encontrado en la investigación sobre agresión, socialización y educación, con el propósito de adquirir algunas sugerencias de cómo controlar la agresión humana, sin destruir la autoestima de la persona.

Para Dollard y Miller (1939), "la agresión es una respuesta que intenta o produce un daño real en un organismo humano". Este tipo de definición ha sido rechazada por los conductistas más ortodoxos, ya

que la suposición implícita de las llamadas "intenciones", "fines", "propósitos" no pueden ser observadas directamente.

Cappello, H. M. (1975) basándose en los conceptos de Dollard y Miller nos da una definición de agresión: "Cualquier grupo de respuestas que realiza una persona y cuyo propósito es ocasionar un daño o lesión a otro organismo o persona"⁽¹⁾. La principal importancia corresponde aquí a la noción de causalidad personal. El mismo indica que a fin de hacer la definición de agresión más útil, tenemos que limitar su campo de aplicación, es decir, esta definición es aplicable a situaciones de interacción social, en la que una persona manifiesta un comportamiento que provoca consecuencias sobre una o más personas, por ende, esta definición de agresión como fenómeno social no se aplica a la conducta animal, porque ningún animal, de cualquier especie, tiene el propósito de lesionar a otros, pues simplemente carece de "intenciones".

Freud, Mc. Dougall y Lorenz, renombrados instintivistas, suponen que "el comportamiento agresivo es un instinto y condición básica para el progreso del hombre o su autoprotección. Aseveran que el instinto tiene que descargarse en beneficio de cada persona y la hu-

manidad, Ya que en la sociedad se evalúa negativamente la expresión del comportamiento agresivo, la persona se obliga a reprimirlo lo que resulta en perjuicio de su saludable evolución".⁽²⁾

El supuesto de Lorenz tiene una consecuencia aún más arriesgada: admitir una necesidad de descarga del instinto agresivo acumulado que mantiene el buen funcionamiento del ser humano. Sin embargo, algunas investigaciones experimentales arguyen que el ejercicio de la agresión produce más agresión. La escuela de Lorenz sobre agresión es muy difícil de aplicarse al comportamiento humano, que es nuestro presente interés.

Para Buss (1961) "la agresión es una respuesta que envía estímulos nocivos a otro objeto o a otra persona".⁽³⁾ El trata de mantener el concepto de agresión dentro de los límites de lo observable.

1.2. Causas de la agresión.

1.2.1. Agresión por imitación.

La agresividad, aún cuando es un fenómeno común, no es universal

y varía constantemente tanto en forma como en intensidad en las diversas sociedades. Muchos estudios han demostrado que la conducta agresiva es una reacción característica ante la frustración de una pulsión. Sin embargo, sabemos ahora que la conducta agresiva puede producirse también aún cuando no medie frustración. Esto puede ocurrir ya sea por imitación de un modelo agresivo o por reforzamiento selectivo de respuestas agresivas, o por supuesto, mediante una combinación de ambos.

En el laboratorio, tanto los niños como los adultos imitan fácilmente modelos agresivos independientemente de cual sea la estructura de la personalidad y de si existe una recompensa directa de tal conducta, ya sea para ellos o para el modelo al que observan (Bandura, Ross y Ross, 1963). (En un estudio, a un grupo de niños se les mostró una película de dibujos animados de cinco minutos de duración, en la que se veía una figura humana agredir constantemente a otra. Un grupo equivalente vió una película de dibujos animados de cinco minutos de duración en la que se veía a una osa jugar alegremente con sus ositos. Las medidas de respuestas agresivas tomadas antes y después de ver la película, revelaron un notable aumento de tales respuestas en los

niños que habían visto la película con escenas agresivas).

En algunas clases de conducta imitativa, la naturaleza de la relación entre el modelo y el niño afecta al grado de imitación. Por ejemplo, los hijos de padres afectuosos y cordiales desempeñan el papel de padre en las actividades de juegos con muñecas más a menudo que los muchachos cuyos padres son algo fríos (Sears, 1953).

Aunque las recompensas directas no son esenciales para que se produzcan respuestas imitativas, cuando se le dan al niño o al modelo observado, aumenta la conducta imitativa. Cuando el modelo es castigado, no se le imita. Sin embargo, es interesante señalar que en un estudio en el que a todos los niños se les ofrecieron recompensas atractivas por hacer lo que habían visto que hacía el modelo, los que habían visto castigar a un modelo y no lo habían imitado originalmente ahora exhibieron un número de respuestas de las observadas previamente, tan grande como el del grupo que había observado a un modelo recompensado (Bandura, 1965).

Por otra parte el castigo tiene efectos más complejos que la recompensa y, por consiguiente, no se le conoce igual de bien. En gene-

ral, el castigo ejecutado por una figura autoritaria tiende a inhibir la agresión directa en presencia de esta figura, pero es asociada con una elevada agresión contra otros (Bandura y Walters, 1963). El castigo simplemente puede hacer que el individuo se vuelva más selectivo en la elección de sus víctimas en lugar de reducir la agresión.

Como se decía anteriormente, las reacciones agresivas pueden aprenderse simplemente imitando a otros. Sin embargo, gran parte de la conducta agresiva es una reacción a la frustración. Cuando tal es el caso, el individuo o bien ataca al obstáculo que se le opone a algo que constituye un sustituto de tal obstáculo. Puesto que el ataque tiene como objeto superar las barreras que causan la frustración, la agresividad tendría un gran valor de adaptación si no fuese por el hecho de que la existencia misma del hombre moderno depende de que viva en grupos sociales en los que se procura frenar cuidadosamente la agresividad. En situaciones particulares, por supuesto, la agresión puede ser un modo de ajuste realista y aceptable, como cuando un hombre dispara contra un ladrón armado que se ha metido en su casa. Por lo común, sin embargo, la agresión no es una buena técnica de ajuste. Tal vez reduzca transitoriamente las tensiones menta-

les o físicas que acompañan a la frustración pero a la larga habrá de tropezar con la censura social. Esto a su vez crea una nueva fuente de frustración (Floyd L. R., 1972).

1.2.2. Agresión por frustración.

Barker, Dembo y Lewing (1940) realizaron un experimento en el cual dentro de una habitación frustraron a un grupo de niños al exponerlos ante muchos atractivos juguetes, pero a la vez se les prohibía jugar con ellos. Después de un largo período de espera, se les permitía, finalmente, jugar con los juguetes y ya sin frustrárseles.

Otro segundo grupo de niños se les permitió jugar con los juguetes libremente sin decirles nada, se observó que éste jugó amablemente con los juguetes. Pero el primero, el grupo frustrado, en cuanto se les puso en contacto con los juguetes, mostraron una acción muy destructiva contra ellos. Se concluye de este experimento que bajo ciertas circunstancias la frustración provoca agresión. Al analizar este experimento, Aronson afirma que debemos distinguir entre frustración y privación. "Los niños que no tienen juguetes no necesariamente agreden". Sólo cuando los niños tienen la esperanza de obtener al

go más y se les frustra, es cuando muestran entonces una conducta agresiva. La frustración no es el resultado de la privación, es consecuencia de la privación relativa.

1.2.3. Agresión desplazada.

"Agresión desplazada.- Transferencia de la hostilidad del objeto o de la persona que causa realmente la frustración a algún otro objeto o persona, o hacia el yo. (Floyd L. R., 1967)"⁽⁴⁾. Las formas más frecuentes de agresión desplazada son: crear chivos expiatorios (el oficinista que regaña a su esposa y/o sus hijos porque no ha logrado un aumento salarial, está utilizando a su familia como chivo expiatorio, dirige contra ellos la agresión que no pudo dirigir contra su patrón); ira flotante (a veces una persona adquiere una reacción crónica de ira. Su hostilidad en vez de desplazarse sobre un chivo expiatorio determinado, se generaliza o se vuelve "flotante", de manera que tiende a considerar hasta las situaciones anodinas de manera hostil) (Thorne, 1953); suicidio, a veces cuando un individuo teme expresar abiertamente su hostilidad, la dirige hacia adentro contra sí mismo. La agresión activa es desplazada mediante la auto

acusación, que puede conducir a un intento de suicidio, o más comúnmente, a amenazar con suicidarse (Shneidman y Faberow, 1956).

La persona que está pensando en suicidarse, a menudo parece estar menos trastornada exteriormente (aún cuando sus sentimientos agresivos en realidad pueden ser mayores).

1.2.4. Agresión por territorio.

Se dice que el medio físico viene a ser un determinante primordial en el medio social en el cual un individuo tiene oportunidad de definir su aprendizaje y su interacción social. Existe una gran diferencia entre vivir en una zona residencial o en una zona proletaria; en vivir en el desierto de Sonora o en una gran ciudad sobrepoblada, ya que en un momento dado, van a permitir estas condiciones, el tipo de experiencia que un individuo tendrá para determinar sus hábitos y valores.

"Entre los determinantes físicos de la conducta social, los más significativos son el clima, la región y el área. El espacio físico es también importante en la conducta social, en cuanto a territorio o área que se conserva como posesión exclusiva y se defiende contra otros miembros de la especie".⁽⁵⁾ Al respecto Sommer (1965) nos

dice que "un territorio es relativamente fijo, si sus límites están marcados de tal modo que son visibles a los demás, que su centro es más bien la casa que el cuerpo y la intrusión lleva usualmente a la pelea para mantener el dominio".

El hombre, que en menor grado que los animales inferiores, tiene una necesidad de poseer y defender un área geográfica. En los animales inferiores la defensa de un territorio, tiene una gran importancia para la regulación de la vida social de grupo, por ejemplo, Nice (1943) observa que el gorrión macho escoge su área al principio de la primavera y la defiende mediante cantos, amenazas y peleas. Cuando llega la hembra, escoge un macho con su territorio y el apareamiento se da, la construcción del nido y la mayor parte de la alimentación se lleva a cabo dentro del territorio. Es sin duda, que gracias a la conducta agresiva presentada, por el territorio, se mantiene la supervivencia de la especie. "La distribución organizada de una población animal dentro de áreas delimitadas, permite proporcionar las necesidades de los animales al medio"⁽⁶⁾. De esta manera se podrá impedir la sobrepoblación y en consecuencia, la escasés de los recursos para la supervivencia como agua, comida y consorte.

Ardrey (1966) sugiere que "el imperativo territorial" es también una poderosa fuente de motivación de la conducta humana, ya que dice que la responsabilidad y la lealtad familiar de los humanos, como la de los animales inferiores, está firmemente unida a un territorio privado. El mismo argumenta "la moralidad, el deseo del hombre de sacrificarse personalmente por los intereses que van más allá de él mismo, no existía probablemente en la especie humana un territorio y propiedad privada conjuntamente definida".⁽⁷⁾ Mann dice que aunque Ardrey exagera (pasando por alto el hecho de que la territorialidad se encuentra solamente en algunos primates y frecuentemente por cortos períodos de tiempo), su opinión presta atención a algunos aspectos significativos olvidados del espacio físico en la interacción humana, ya que la posesión de un territorio satisface parcialmente la necesidad de seguridad y de estímulo, más aún refuerza un sentimiento de identidad, puesto que dota a cada individuo de un lugar que lo distingue de los demás miembros del grupo. Más que preservar un equilibrio ecológico, como sucede en los animales inferiores, la función en el hombre pudiera ser la de preservar un sentido de identidad en situaciones que amenazan con despersonalizar al grupo o al individuo mismo. La conducta de las "pandillas"

en los barrios subproletarios o proletarios, más que defender un territorio, defienden su afirmación de la reputación y superioridad del grupo.

Altman y Haythorn (1967) encontraron que los hombres en grupos socialmente aislados encuentran un incremento gradual de conducta territorial (afirmando la posesión de áreas geográficas determinadas y los objetos contenidos en ellas) a medida que pasan más tiempo juntos. Los sujetos de estudio eran nueve pares de marineros, relativamente extraños los unos a los otros al comienzo de la experiencia. Pasaron diez días en pequeñas habitaciones sin contacto con el exterior. En sus grupos socialmente aislados, estos hombres fueron mostrando un incremento gradual de conducta territorial y una tendencia al retraimiento social una vez pasados los diez días. Al principio eran sujetos de control individual ciertas áreas geográficas determinadas (por ejemplo una parte de la habitación) y ciertos objetos personales (como una cama), más tarde entraron bajo control personal ciertos objetos más móviles y menos personales (como sillas).

"Es interesante que este tipo de conducta territorial tenga lugar cuando

dos personas son reunidas juntas en alojamientos cerrados esencialmente aislados del resto de la sociedad. Esto sugiere que la conducta territorial defensiva "adquisitiva", pueda ser, además de una respuesta directa a la superpoblación, una reacción a las condiciones que plantea la amenaza de pérdida de la identidad personal que acompaña la supresión de los contactos sociales normales".⁽⁸⁾

1.2.5. Agresión por sobrepoblación.

Unas de las conglomeraciones más densas que se encuentran en el mundo las podemos hallar en el sistema de transporte colectivo de la Cd. de Tokio (aunque en el de la Cd. de México no está lejos de serlo), se dice que a los viajeros se les venden unos chalecos deslizantes para facilitar su camino a través de la gran cantidad de gente, y en las horas de mayor influencia tienen contratados a unos estudiantes para que empujen a los pasajeros dentro de los trenes. Sin embargo, de alguna manera se las arreglan los japoneses para poder vivir. Desde el punto de vista psicológico poco se sabe sobre las consecuencias que la sobrepoblación trae consigo, en lo que respecta a la sobrepoblación humana. Se han realizado estudios con animales

para tratar este tema y ver sus consecuencias patológicas conductuales en términos de sobrepoblación. Calhoun (1956-1962) fue uno de los primeros en tratar estos temas y en notar los disturbios en la distribución territorial y ecológica de los animales y verificar si conducían a una patología conductual e incluso a un mal funcionamiento fisiológico. Para esto él utilizó ratones y notó que en las cajas de laboratorio, que se encontraban superpobladas, existía una conducta sexual anormal, es decir, había una disminución de la capacidad reproductiva, así como del cuidado de las crías e incluso una dislocación en la fabricación de los nidos. Calhoun crió una colonia de ratas blancas en una caja más espaciosa, en donde se les permitía correr con mayor libertad y hacer sus nidos en jaulas diferentes, lo que mostró más tarde, que las ratas mostraban una tendencia a vivir juntas en una jaula poblada. A todo esto Calhoun le llama "cercaña patológica" y la utiliza para describir una conducta que disminuye la fertilidad de las ratas y acorta sus vidas. Desde el punto de vista fisiológico se ha observado, también, que las ratas amontonadas en una jaula muestran una dilatación de las glándulas suprarrenales, como signo de tensión, así lo demuestra Christian (1961) donde

dice que también se ha reportado una alta incidencia de canibalismo y de impotencia masculina, dice él que "existen unos mecanismos de ajuste que funcionan para hacer decrecer el número de habitantes cuando éste se eleva por encima de un punto crítico".⁽⁹⁾ Podríamos considerar que este tipo de fenómenos se encuentran solamente en medios artificiales, como es el caso de los laboratorios, sin embargo, en medios naturales se da también. Deevey (1960) al relatar algunos aspectos sobre la vida de los turones, animales que se parecen a las ratas y muy abundantes en Noruega, dice que "cada cuatro años, aproximadamente, cuando la población de los turones llega a ser muy excesiva para el territorio disponible, sucede una migración masiva en la que un inmenso número corre ciegamente hacia el mar y se ahoga".⁽¹⁰⁾

Estas reacciones de pánico, tanto en el medio natural como en el artificial, nos demuestran la existencia de unos mecanismos reguladores que permiten el control de la población y así la perpetuación de la especie. La gente se pregunta ¿Hasta qué punto estos mecanismos de regulación, ante situaciones de sobrepoblación, se presentan en

los humanos, si es que llegan a presentarse, y si se presentan será en una forma similar? Es en realidad un punto muy discutido "en la vida urbana muchas familias viven en grandes edificios de apartamentos y cada una de ellas es apenas consciente de la presencia de las otras. Pero en las secciones más pobres de la aglomeración citadina, grandes familias viven en habitaciones inapropiadas durante grandes períodos de tiempo, pudiendo llegar a niveles de tensión dañinas a la conducta normal"⁽¹¹⁾. Definitivamente estas observaciones con respecto a la conducta territorial en las poblaciones animales, nos invita a reflexionar e incita a hacer cuidadosas investigaciones con relación a la población, sobrepoblación y la dislocación de la conducta social, como el mismo Mann nos lo hace ver.

1.2.6. Alcoholismo.

Uno de los tantos problemas que atañe a la sociedad es el alcohol, en cuanto a la regulación de su consumo, ya que en un momento dado se convierte en un peligro para la salud de los individuos y de la misma sociedad.

Sanford (1965) ha distinguido tres tipos de consumo de alcohol y son "las pautas de ingestión de alcoholes; facilitativa, integrativa y escapista. La bebida facilitativa de alcohol es por lo común, moderada y facilita las relaciones, pone "a tono" a la gente de una fiesta, por ejemplo, crea la "atmósfera" adecuada para el establecimiento de relaciones sociales fáciles. La bebida de alcoholes integrativa contribuye a la solidaridad de grupo, especialmente en ocasiones festivas como la de una boda , o las conmemorativas de una victoria política o deportiva. En estas ocasiones la bebida no suele ser necesariamente moderada. La bebida escapista de alcoholes es la que lleva a cabo para "ahogar" las penas de las frustraciones en la vida. Es esta última clase de consumo de alcoholes la que constituye el mayor problema". (12)

El alcohólico en realidad es un individuo que tiene una necesidad incontrolable de ingerir bebidas embriagantes, lo que trae como consecuencia, que su vida económica, social y familiar se desintegre. Este individuo requiere alcohol para poder enfrentarse a la vida y siente que no puede prescindir de la bebida, hay tejidos corporales que en el alcohólico crónico llegan finalmente a habituarse, pero sus ansiedades siguen siendo insistentes.

Los castigos jurídicos definitivamente no son la manera eficaz de controlar el consumo excesivo del alcohol, así como las leyes secas que no han tenido éxito para reducir el consumo nocivo de bebidas embriagantes, así nos lo hacen ver Landis y Cushman (1945)⁽¹³⁾ en un estudio que efectuaron en hospitales estatales de la Cd. de Nueva York, desde 1889 hasta 1945 no revelan la existencia de una relación entre la prohibición legal del consumo de alcoholes y la incidencia del alcoholismo.

1.2.6.1. Métodos de tratamiento para el control de los alcohólicos.

1.2.6.1.1. Uno de ellos es aquel que está basado en el principio de la respuesta condicionada, es decir, al paciente se le da la bebida alcohólica a intervalos regulares mezclada con una droga emética, de manera tal que el alcohólico sufrirá grandes náuseas, lo que supone que cada toma hará que el alcohólico se ponga enfermo y quede condicionado contra el alcohol como para que pueda dejar de beber.

1.2.6.1.2. Otra manera de combatir el alcoholismo ha sido la terapia de apoyo social, y ésta la vemos en la organización llamada "Al-

cohólicos Anónimos", en la que muchos alcohólicos han encontrado ayuda. Esta organización proporciona a sus miembros un ambiente de comprensión mutua, de aceptación y de simpatía en el que el alcohólico puede encontrar una solución a sus problemas, sin sufrir los sentimientos de aislamiento y vergüenza que suelen torturar a los alcohólicos que luchan solos.

1.2.6.1.3. Otro procedimiento de lucha contra el alcoholismo es aquel que se basa en que este padecimiento se debe a la deficiencia nutricional y que muchas gentes ante esta necesidad nutricional, hechan mano del alcohol para cubrir estas necesidades.

(14)
Para esto, Williams (1951) efectúa un experimento con ratas de laboratorio, las cuales tenían acceso a dos pocillos, uno con agua y el otro con un 10% de alcohol. Las ratas mostraron una amplia variación en su tendencia a beber el alcohol. Posteriormente se les impuso una dieta deficiente en vitaminas del complejo B, y se notó que todas las ratas consumían grandes cantidades de alcohol; cuando se les suministró de nuevo una dieta bundante, su consumo de alcohol disminuyó de golpe. Sin embargo, diferentes ratas respondieron a

diferentes combinaciones de vitaminas.

En base a este estudio se ha intentado regenerar a alcohólicos humanos, administrándoles una cápsula potente de vitaminas y de una com
posición especial. Williams argumenta al respecto: "aunque algunos se olvidaron de tomar la cápsula, los que siguieron fielmente el trata
miento se curaron total o parcialmente, sin excepción. Una vez cura
dos, además, la mayoría de los sujetos podían entregarse al consumo moderado de alcohol sin sentir la compulsión de seguir bebiendo". (15)

Aunque este método debe ser profundizado un poco más en su estudio, no deja de ser alentador el resultado; pudiera ser más efectivo si se aplica en conjunto con una terapia de apoyo en el alcohólico, para que así, por una parte, se resuelva en el paciente su deficiencia nutricional, y por otra parte, con la psicoterapia se trate de resolver su conflicto emocional.

1.2.6.2. Factores sociológicos y culturales en el abuso del alcohol.

En muchos países del mundo el alcohol juega un papel costumbrista dentro de la vida misma de su cultura, por ejemplo, en la gran mayo

ría de los países europeos el alcohol entra dentro del protocolo rutinario de la forma de vivir de la gente y todavía más, en algunos de estos países la costumbre de beber se efectúa con un ritual. Hablando de la provincia Bávara en Alemania, el beber cerveza en las tabernas implica hacerlo en una forma emotiva, ya que en algunas ocasiones hasta cantan, porque es parte de la costumbre; lo mismo se puede decir de las estepas rusas en donde lo hacen bebiendo vodka.

En Norteamérica, dentro de la cultura, el alcohol juega un rol importante, ya que es muy común el uso de los "cocteles" para festejar cualquier acontecimiento, e incluso, para el trato de los negocios.

En Latinoamérica podemos afirmar que sucede una cosa similar a la de Norteamérica aunque no sabemos a qué grado, ya que la forma de ingerir alcohol varía considerablemente según la región, por ejemplo en México se encuentran regiones en donde sólo se emplea la bebida llamada "pulque", la cual se extrae del maguey y otras regiones en donde se ingieren todo tipo de bebidas. En Chile se sabe que la bebida principal es el vino y éste se toma a diario con los alimentos.

Un estudio efectuado por Hyde, R. W. y Chisholm, R. M. (1944) en donde trataron de establecer las relaciones que guardan el alcohol y

el distinto tipo de nacionalidad en cuanto a sus consecuencias temperamentales, no se encontró diferencia que dijera que el alcohol afecta en una forma distinta según su nacionalidad, ya que estos autores encontraron que en los franceses el alcohol aumentaba su estado emotivo y también en los rusos, japoneses y norteamericanos sucedía una cosa parecida. Se llegó a la conclusión de que esto se trata sólo en una forma individual.

1.2.6.3. El rol del alcohol en los accidentes y la violencia.

Al hablar de un alcohólico necesariamente se tiene que hacer en una forma individual, ya que no todos los alcohólicos se comportan en una forma similar; habrá quienes respondan con violencia ante determinados estímulos ambientales y habrá quienes no. Fisiológicamente se sabe que cuando la cantidad de alcohol ingerido rebasa el "límite de aguante" o cuando ha afectado y alterado al sistema nervioso central, el organismo no responde de igual forma que cuando no se ha bebido. Por ejemplo, un individuo bajo el efecto del alcohol tiene una capacidad perceptiva más baja que trae como consecuencia poca discriminación ante determinados estímulos; la coordinación motora se

ve afectada al grado de que los movimientos sean más lentos, lo cual puede ocasionar que en situaciones de emergencia, el individuo no responda a tiempo para evitar un accidente.

Al hablar de accidentes y violencia se hace mención de un estudio efectuado por Medina, E. (1961) el cual relata en el Primer Congreso de Medicina Sanitaria en Argentina, que la mayoría de los accidentes y actos de violencia registrados en la Ciudad de Santiago de Chile se deben al alcohol, y nos lo demuestra en el cuadro siguiente:

CUADRO NO. 1

Porcentaje de casos de gente alcohólica que tuvo accidentes en Santiago de Chile en el año de 1961.

Tipo de violencia	No. de casos en hombres	%	No. de casos en mujeres	%
Homicidios	208	69	20	35
Suicidios	193	36	64	14
Acc. en sitios públicos	203	53	44	23
Acc. de tránsito	354	44	70	19
Acc. en el hogar	72	39	19	21
Otros accidentes	<u>88</u>	<u>44</u>	<u>28</u>	<u>38</u>
Total	1,118	45	225	21

Este índice nos demuestra en una forma más objetiva las consecuencias nefastas del uso inmoderado del alcohol.

1.3. Control de la agresividad.

1.3.1. La catarsis.

Para la protección tanto de los individuos como de la sociedad en su conjunto, es necesario controlar la agresividad. Hay peligro no sólo en las agresiones directas (como el asesinato o el atraco) y en las agresiones simbólicas (como la difamación y la murmuración), sino también en formas de agresión no delictuosa como la disciplina infantil excesivamente estricta, los regaños constantes y las exhibiciones violentas de mal humor. En las clínicas psicológicas se comprueba diariamente que los impulsos agresivos son la raíz de muchos problemas humanos de las relaciones padre-hijo; esposa-esposo y subordinado-superior.

"Quizá la forma más común de hacer frente a la hostilidad consiste en sofocarla estableciendo tabúes para la conducta agresiva y tomando represalias cuando se violan los tabúes. Este es el método de control que utilizan los encargados de hacer cumplir la ley y quienes aplican una estricta disciplina a los niños".
(16)

La amenaza de castigo puede ser un recurso eficaz para controlar algunas expresiones de agresión, el robo por ejemplo, tal vez sería más frecuente aún en la sociedad norteamericana si no fuese por el miedo de ser aprehendido y castigado (Floyd, L. R., 1967). Sin embargo, cuando una amenaza de castigo realmente se cumple, tal vez aumente la agresividad en vez de reducirla, especialmente, si el castigo es severo, ya que por lo común es causa de frustración. Dado que el castigo para control de la agresión presenta muchas limitaciones se usa con más frecuencia el método de la expresión controlada, que consiste en dar al individuo la oportunidad de descargar sus tensiones emocionales hostiles de maneras socialmente aceptables (como ejemplo los deportes, dentro de las reglas del juego), también en forma verbal, trabajo. Es posible que al experimentar pequeñas cantidades de frustración y al aprender a enfrentarse satisfactoriamente a la misma, el individuo adquiriera la capacidad de soportar mayores cantidades, tal y como una persona adquiere inmunidad a algunas enfermedades experimentando infecciones benignas por vacunación.

Por otro lado debido a la influencia de Freud y Lorenz, algunos creen

que debemos ser indulgentes con la expresión de la agresión.

(17)

Freud sostiene la idea de que podemos evitar la enfermedad mental, si podemos expresar libremente nuestra agresividad. Sin embargo, no hay evidencia de que la inhibición del comportamiento agresivo del hombre genere síntomas patológicos graves, ni agresividad intensa.

La idea de canalizar la conducta agresiva a través de las maneras más aceptadas, concluye en tres formas de hacerlo:

1.3.1.1. Por medio de actividad física, tal como deportes, juegos,

(18)

etc. Berkowitz en un cuidadoso análisis no pudo obtener algún

descubrimiento que mantenga la idea de que la intensa actividad física

(19)

reduzca la agresividad. W. Johnson en un estudio muy complejo con atletas colegiales tampoco pudo encontrar evidencia alguna para defender la noción de catarsis.

1.3.1.2. El involucrarse en una especie de fantasía no destructiva

por ejemplo, imaginar que a alguien se le asesina, o ver violencia

en la televisión y el cine. S. Feshback hizo un interesante experimento

to, a un grupo de estudiantes se les dió la oportunidad de escribir anécdotas sobre agresión, después de que alguien los insultó. Mientras que a otro grupo que también se les había insultado no se les dio oportunidad de hacer lo mismo. El experimentador contaba con otro grupo al cual no se les insultó, los resultados mostraron que el grupo al cual se le dió oportunidad de escribir anécdotas, era poco menos agresivo que aquel que no las escribió. Sin embargo, en comparación con el tercer grupo, los dos grupos experimentales eran mucho más agresivos. Así podemos hacer una deducción válida: la utilidad de la fantasía de la agresión es muy reducida.

1.3.1.3. El cometer hostilidad encubierta, por ejemplo, insultando a quien nos frustra, destruyendo sus pertenencias, provocándole problemas, etc. Kahn, M. (1966) ⁽²⁰⁾ en un experimento empleó a un experto quien hacía unas medidas fisiológicas de los sujetos, y al hacerlo los humillaba o insultaba. En un grupo control, a los sujetos se les permitió sacar su hostilidad al expresar sus sentimientos respecto al técnico, en otro grupo control se les inhibió de expresar su hostilidad, de acuerdo con la teoría psicoanalítica, el segundo

grupo debía haber experimentado tensión, cólera y sentimientos hostiles hacia el técnico, mientras que el primer grupo sentiría alivio y tranquilidad (respecto al técnico). Esto significa que la libre expresión de la hostilidad debe servir como agente catártico. Kahn encontró lo opuesto, a aquellos a quienes más tarde se les permitió mostrar su hostilidad, sintieron mayor disgusto y sentimientos agresivos contra el experto, que a aquellos a quienes se les impidió la expresión de la agresión. Tal como lo prevé la teoría de disonancia cognoscitiva, hacer declaraciones agresivas provoca la necesidad de obtener justificación adicional, como un círculo vicioso.

1.3.2. Autoestima.

Desde el punto de vista de la Psicología Social, la autoestima es un modelo psicológico que explica cómo la persona evalúa su propio Yo. (21)
Mead construyó una teoría sobre cómo la persona desarrolla el concepto de sí mismo. Dice, que este concepto proviene del proceso de la experiencia social. El concepto del Yo se relaciona con la habilidad que tienen los sujetos para responder ante situaciones distintas, ante otros sujetos. Mead sugiere la idea de que la autoestima

procede de la capacidad de desarrollar esas pautas de respuesta.

(22)

Festinger dice que el ser humano se compara a sí mismo con otros individuos significativos para él. Así la evaluación del Yo tiene su origen en la realidad social. Si el medio social cambia podemos esperar un cambio relativo en la autoestima.

Dentro de la autoestima para el control de la agresión existen dos teorías:

1.3.2.1. Usar la recompensa y el castigo para controlar las respuestas agresivas indeseables.

Es obvio que si usamos la recompensa y el castigo para controlar la agresividad de un ser humano, el castigado deberá ser de un estatus más bajo que aquel que aplica el castigo o el reforzamiento. Así podemos inferir que de alguna manera el sujeto castigado está sufriendo una disminución de su autoestima, y de manera similar, todas las personas que sienten frustración, experimentan cierta pérdida de autoestima.

En un amplio grado, nuestro concepto sobre la educación se ve influenciado por una filosofía de "blanco y negro" muy contraproducente o un patrón moral muy prejuiciado, lo cual generalmente mantiene la rigidez de la autoridad como el único modo de conformar las respuestas deseables de la conducta humana. En la educación se tiende a aplicar la recompensa y el castigo en sus extremos. Cuando este método se usa para controlar la agresión, esta estrategia no sólo es inútil sino absurda; esto es del interés del psicólogo social. El castigo severo tiene un efecto muy corto y si no se usa con precaución trae resultados antagónicos a largo plazo. Se ha observado cómo el recurrir al castigo severo ocasiona la extrema agresividad de los niños. Un castigo moderado o afectuoso trae buenos resultados sólo cuando el agente que castiga es modelo de la persona agresiva.

1.3.2.2. Manejar con cuidado las situaciones que produzcan eventualmente frustraciones a individuos o grupos.

Uno de los principales problemas del castigo restrictivo o severo es que es extremadamente frustrante y observamos que la frustración es uno de los principales factores que provocan la agresión. Hambling

y sus colaboradores descubrieron que algunos muchachos hiperagresivos, a quienes se les privaba de algunos privilegios, cada vez que se comportaban agresivamente tendían a aumentar esta agresión. A consecuencia de esto, se infiere qué es lo que sucede al aumentar la frustración.

(23)

Carlsmith y Freedman demostraron que con niños pequeños, la amenaza de castigo moderado es más efectiva que la amenaza de castigo severo. Pese a que estos resultados provienen de investigaciones en las que se prohibió utilizar juguetes, es bastante cierto que las amenazas moderadas también reducen la probabilidad de respuestas agresivas. De acuerdo con la teoría de la disonancia cognoscitiva, cuando una persona tiene que confrontar dos cogniciones opuestas, siempre tratará de reducir la cantidad de contradicción al aumentar la justificación de las cogniciones. Y esto es precisamente lo que sucede cuando una persona se enfrenta con la amenaza del castigo moderado. Frente a la amenaza de castigo severo, el hombre reduce su posibilidad de refrenar su pensamiento. Tal vez esta posibilidad es el proceso cognoscitivo por medio del cual la gente internaliza el patrón moral. Las personas deben sentir que son totalmen

te indeseables y el esforzarse para ser aceptados puede tener un efecto de recompensa. Pero si la autoestima sufre un gran menoscabo por la acción de un fuerte castigo, la cantidad de esfuerzo que el individuo tiene que realizar será mayor que la ganancia que obtenga en su autoestima, no habrá una probabilidad objetiva correlativa a la obtención de recompensa o reconocimiento.

Cuando se usa una extrema recompensa para una acción que inhibe la conducta agresiva, el agente que recompensa está en una situación arriesgada. ¿Qué pasaría con las nuevas respuestas del sujeto? ¿La extrema recompensa, usada previamente, tendrá el mismo efecto ahora?

En virtud de que en este tipo de recompensas se piensa que el sujeto no se sentirá en mejor posición que antes. No tendrán más reconocimiento sus acciones y posiblemente, si no tiene mayores ganancias a las previas, su autoestima se reducirá. Curiosamente, al sujeto se le coloca así, en un punto ciego en relación con su futuro.

En conclusión, con respecto al problema de la frustración, podemos

suponer que esta variable (relacionada con la privación relativa), produce el efecto óptimo en la autoestima de la persona. De manera sobresaliente apuntamos la importancia de ser tomadas en consideración, en la actual sociedad. Ya que todas las necesidades sociales del hombre no pueden satisfacerse plenamente, la única forma de manejar este problema es el de tratar de lograr una sociedad de igualdad en cada uno de sus niveles de interacción social, de manera programada. Esto es urgente principalmente en aquellos lugares donde tiene lugar un cambio social intenso. Sólo de esta manera, se ría posible evitar el efecto contraproducente de las súbitas expectativas por tenerlo todo, sin los recursos indispensables.

2. ACTITUD*

La agresión y la violencia constituyen fenómenos psicosociales de singular importancia, cuya incidencia parece no disminuir con el transcurso del tiempo. Hay quienes afirman que la violencia es contemporánea del hombre. Filósofos, politólogos, sociólogos y psicólogos se han dedicado al estudio de la conducta agresiva de los hombres, obteniendo, por desgracia, resultados un tanto desalentadores en lo que respecta a la prescripción de medios capaces de evitar, o por lo menos disminuir, la agresividad humana. No obstante, las espectaculares conquistas alcanzadas por la ciencia y por la tecnología moderna, los hombres viven, todavía, bajo el espectro de la destrucción total. Hoy en día los medios de comunicación presentan gran cantidad de casos de violencia, los cuales, conviene resaltar, porque provocan especial curiosidad e incluso atracción entre las personas que tienen contactos con dichos medios de difusión. Los encabezados de los periódicos, películas que se presentan en los cines, en la televisión, fotografías expuestas en las revistas, programas de radio e incluso en los noticieros mundiales exhiben diariamente escenas de agresión y de violencia que en nada envidian a las atroci-

*NOTA: El Capítulo No. 2 sobre Actitud ha sido copiado íntegra y textualmente del Libro Psicología Social; - Rodríguez, A (1976), Trillas Pág. 328-334 y 357-368. Por Considerársele de suma importancia.

dades de los primeros pueblos que habla la historia de nuestra civilización. La gente encuentra muchas veces en estos relatos un motivo para divertirse, como ocurre, por ejemplo, en el caso de las películas.

Existe una oportuna advertencia hecha por Ross Stagner, en el sentido de que "las ciencias físicas han alcanzado tal grado de desarrollo que actualmente todos los hombres pueden perecer juntos y que a las ciencias sociales les corresponde alcanzar tal grado de desarrollo que sean capaces de hacer que todos los hombres puedan vivir juntos, señala perfectamente la responsabilidad atribuida a los científicos sociales en el descubrimiento de medios capaces de controlar las conductas agresivas entre los seres humanos". (24)

La agresión y la violencia están de moda en nuestros días. No porque sea algo nuevo, sino porque la sorpresa o incluso la frustración que experimentamos al observar que a pesar de los grandes progresos alcanzados por la humanidad en una enorme variedad de sectores, las escenas de vandalismo, los fríos y arbitrarios asesinatos y la organización de grupos que preconizan la violencia como el único medio

para alcanzar sus objetivos, se registran en nuestros días con igual o mayor frecuencia que en épocas anteriores.

Hoy en día los psicólogos han venido a hacer uso del cambio de actitudes como una técnica de modificación conductual, sobre todo cuando hablamos de grandes poblaciones. En primer lugar porque las actitudes constituyen valiosos elementos para la predicción de conductas, en segundo lugar, las actitudes sociales desempeñan funciones específicas para cada uno de nosotros, ayudándonos a formar una idea más estable de la realidad en que vivimos y en tercer lugar, las actitudes son base de una serie de importantes situaciones sociales, como las relaciones de amistad y de conflicto. Todo el esfuerzo realizado por los psicólogos con el objeto de promover el bienestar humano, exige concentración sobre el papel desempeñado por las actitudes en la conducta humana. La consecución del bienestar requiere cambios de actitud. Para ello, es menester controlar los efectos de los prejuicios y la adhesión a la violencia en sus múltiples formas: es necesario que se desarrollen métodos capaces de facilitar la cooperación y la comprensión entre las naciones y entre las

personas y de evitar los frecuentes conflictos y la constante amenaza de total destrucción de la humanidad. En fin, cualquier actividad que persiga la consecución del bienestar humano, deberá necesariamente contemplar el cambio en las actitudes de los individuos, con el objeto de hacerlas compatibles con la obtención del bienestar colectivo.

2.1. Definición de actitud.

Han existido un gran número de definiciones de actitud, muchas de éstas han sido rechazadas por imprecisas e inadecuadas, sin embargo, nos parece conveniente destacar algunas definiciones clásicas de actitud.

2.1.1. Thurstone (1928), definió la actitud como "la intensidad de afecto en favor o en contra de un objeto psicológico".⁽²⁵⁾

2.1.2. Allport (1935), "la actitud es un estado mental y neurológico de la atención, organizado a través de la experiencia y capaz de ejercer una influencia directiva o dinámica sobre la respuesta del indivi-

duo a todos los objetos y situaciones con los que está relacionado". (26)

2.1.3. Murphy, Murphy y Newcomg (1935), consideran la actitud como "una respuesta afectiva, relativamente estable, en relación con un objeto". (27)

2.1.4. Doob (1947), orientado por una posición conductista, considera la actitud como "una respuesta implícita, capaz de producir tensión, considerada socialmente significativa en la sociedad del individuo". (28) En esta definición se puede observar una alusión implícita a la conducta, aunque la actitud es considerada como una respuesta explicada.

2.1.5. Krech y Crutchfield (1948), en su primer manual definieron a la actitud como "una organización duradera de procesos motivadores, emocionales, perceptivos y cognitivos, en relación con el mundo en que se mueve la persona". (29)

2.1.6. Campbell (1950), afirma que la "actitud social es (o se demuestra a través de) la consistencia de la respuesta a objetos socia-

(30)
les".

2.1.7. Smith, Bruner y White (1956), utilizando las expresiones opinión y actitud como sinónimos definen la actitud como "una predisposición a experimentar de ciertas formas a una determinada clase de objetos, con un afecto característico ser motivado en diversas formas por esta clase de objetos y actuar en formas características en relación con dichos objetos".⁽³¹⁾

2.2. De los manuales de Psicología surgidos en los últimos diez años, destacamos las siguientes definiciones de actitud:

2.2.1. "Un sistema duradero de evoluciones positivas y negativas, sentimientos emocionales y tendencias en favor o en contra en relación con un objeto social". (Krech, Crutchfield y Ballacher, 1962).

2.2.2. "Ciertas regularidades en los sentimientos, pensamientos y predisposiciones del individuo para actuar en relación con algún aspecto de su ambiente". (Secord y Backman, 1964).

2.2.3. "Una disposición a actuar cuando aparecen las circunstan-

cias". (Brown, 1965).

2.2.4. "Se refieren a las posiciones que la persona adopta y aprueba acerca de objetos, controversias, personas, grupos o instituciones". (Sheriff y Sheriff, 1965).

2.2.5. "Desde el punto de vista cognoscitivo, la actitud representa una organización de cogniciones poseedoras de valencias. Desde el punto de vista de la motivación, la actitud representa un estado de atención a la presentación de un motivo". (Newcomb, Turner y Converse, 1965).

2.2.6. "Es el resultado de la combinación, en un silogismo, de una premisa constituida por un valor. Las actitudes son, esencialmente, valores derivados de otros valores, que son más básicos o que fueron internalizados con anterioridad en el proceso de desarrollo". (Jones y Gerard, 1967).

2.2.7. "Es una organización relativamente duradera de creencias acerca de un objeto o de una situación o un objeto que predisponen a

la persona para responder de una determinada forma". (Rockeach, 1969).

2.2.8. "Una colección de cognisciones, creencias, opiniones y hechos (conocimientos), incluyendo las evaluaciones (sentimientos) positivas y negativas, todos relacionándose y describiendo a un tema u objeto central". (Feedman, Carlsmith y Sears, 1970).

2.2.9. "Una orientación relativamente duradera en relación con algún objeto de la experiencia". (Schellenberg, 1970).

2.2.10. "El término actitud indica la organización que tiene un individuo en cuanto a sus sentimientos, creencias y predisposiciones a comportarse del modo en que lo hace". (Rosnow y Robinson, 1967; adoptada por Mann, 1970).

2.2.11. "Es una idea cargada de una emoción que predispone a un conjunto particular de situaciones sociales". (Triandis, 1971).

2.3. Cambios de actitud.

Basándonos en las diversas definiciones presentadas, podemos sintetizar los elementos esencialmente característicos de las actitudes sociales, como: a) La organización duradera de creencias y cogniciones en general; b) La carga afectiva en favor o en contra; c) La predisposición a la acción; d) La dirección a un objeto social. Por lo tanto, podemos definir la actitud social como una organización duradera de creencias y cogniciones en general, dotada de una carga afectiva en favor o en contra de un objeto social definido, que predispone a una acción coherente con las cogniciones y afectos relativos a dicho objeto.

Las definiciones presentadas, aunque difieran en las palabras utilizadas, tienden a caracterizar a las actitudes sociales como variables intercurrentes (no observables, pero directamente sujetas a inferencias de observables), compuestas de tres elementos claramente discernibles:

- 2.3.1. El componente cognoscitivo
- 2.3.2. El componente afectivo
- 2.3.3. El componente relativo a la conducta

Aunque las actitudes son relativamente estables, están sujetas a cambio. Vivimos en un mundo en el que recibimos una cantidad de información realmente aterradora. El perfeccionamiento de los medios de comunicación condujo a la humanidad a una nueva dimensión cultural que, según Mc Luhan, se caracteriza por ser una dimensión acústica. La radio y la televisión pasaron a ser los principales medios de comunicación y penetración, a través de noticias e ideas capaces de provocar cambios de actitud. Como se dijo anteriormente, los componentes cognoscitivos, afectivos y relativos a la conducta que integran a las actitudes sociales se ejercen mutua influencia hacia un estado de armonía. Cualquier cambio que se registre en uno de estos tres componentes es capaz de modificar a los demás componentes, puesto que todo el sistema es accionado cuando uno de sus integrantes es alterado, al igual que en un campo de fuerzas electromagnéticas.

Consecuentemente, una nueva información, una nueva experiencia o una nueva conducta emitida en un cumplimiento de determinadas normas sociales u otro tipo de agente capaz de prescribir una conducta,

puede crear un estado de incongruencia entre los tres componentes actitudinales, dando lugar a un cambio de actitud. Veamos cómo puede ocurrir este fenómeno en situaciones concretas.

2.3.1.1. Cambio del componente cognoscitivo.

En un estudio de Deutsch y Collins (1951)⁽³²⁾ establecieron que el hecho de que una persona portadora de una actitud prejuiciosa hacia los negros, viviese en un conjunto residencial en contacto con negros. Redunda en una modificación de actitud negativa inicialmente exhibida contra las personas de dicha raza. El estudio suministra suficientes pruebas de que el motivo de cambio se debió a la verificación, de la persona prejuiciosa, de que muchas de sus creencias acerca de los negros eran falsas. Creía, por ejemplo, que todos los negros eran sucios, perezosos, transgresores de la ley, etc. Con la oportunidad que tuvieron de convivir con ellos, modificaron dichas cogniciones, suscitando a su vez, una reestructuración cognoscitiva al modificar los componentes afectivos y relativos a la conducta relacionados con dichas creencias, lo que trajo como resultado la extinción del prejuicio y la emisión de una conducta amistosa hacia los negros.

2.3.2.1. Cambio del componente afectivo.

Retomando el ejemplo anterior, pero enfocándolo desde otro punto de vista, podemos considerar el siguiente ejemplo no muy raro. Supongamos que debido a una desavenencia cualquiera, sin un fundamento cognoscitivo real, modificamos nuestra relación afectiva hacia una determinada persona. El cambio registrado en este componente de las actitudes nos conducirá a emitir conductas hostiles hacia dicha persona, así como a atribuirle una serie de defectos (componente cognoscitivo), capaces de justificar y hacer congruente el cambio de nuestro afecto. De igual modo, si por un motivo u otro nos empieza a gustar una persona que no nos gustaba anteriormente, todo aquello que era considerado como defectos capitales de la persona en cuestión, pasa a ser percibido mucho más benignamente e incluso, como virtudes. En el escenario político de todos los países frecuentemente se registran situaciones de este tipo.

2.3.3.1. Cambio en el componente relativo a la conducta.

La prescripción de una determinada conducta, como por ejemplo, aquella en que los padres les exigen a los hijos ingresar a un cole-

gio que a ellos no les gusta pero que a juicio de los padres es el que les brindará mayores beneficios en el futuro, puede traer como consecuencia una reorganización en los componentes cognoscitivos y afectivos en relación con el colegio, haciéndolo objeto de una actitud positiva por parte de los niños. Cuando nos enfrentamos a un "fait accompli" es común que intentemos hacer nuestras creencias y afectos coherentes con la conducta que por necesidad estamos exhibiendo.

2.4. Influencia de la comunicación en el cambio de actitud.

Dentro de los diversos estudios y experimentos que se han hecho acerca de la actitud, ha arrojado una gran cantidad de conocimientos al respecto, tanto para su mantenimiento, como para su cambio. La comunicación persuasiva se puede presentar de diversas formas. He aquí algunas de ellas.

2.4.1. Los argumentos más importantes en primer lugar y los menos importantes en segundo lugar.

...

- 2.4.2. La argumentación precediendo a la conclusión y a la argumen
tación dejando implícita la conclusión.
- 2.4.3. Presentación de argumentos exclusivamente a favor de lo
que se pretende o inclusión también de los argumentos contrarios a
lo que se persigue con la comunicación persuasiva.
- 2.4.4. Presentación de una posición muy diferente de la original-
mente defendida por el receptor de la comunicación y presentación
de una posición apenas un poco diferente de la sustentada por el re-
ceptor.
- 2.4.5. Recurrir a argumentos de naturaleza emocional o a la sim-
ple presentación de argumentos racionales.
- 2.4.6. Recurrir a argumentos provocadores de miedo o exclusión
de dicho tipo de argumentación.

Veamos los resultados experimentales obtenidos durante la compro-
bación de estas diversas formas de comunicación persuasiva.

2.4.1.1. El orden de presentación de los argumentos.

La pregunta que los investigadores intentan contestar en relación con este asunto es: ¿Qué resulta más eficaz para los efectos del cambio de actitud, la presentación de los argumentos más importantes en primer lugar o en último lugar? En otras palabras, debemos utilizar una técnica caracterizada por orden climático de los argumentos o por un orden anticlimático, significando este último orden la presentación de los argumentos más elocuentes en primer lugar y de los menos convincentes en último lugar.

Aunque los resultados experimentales no sean inequívocos en relación con este asunto, Hovland, Janis y Kelley (1953), defienden la posición según la cual resulta más eficaz la presentación de la argumentación secundaria, cuando el auditorio está poco motivado. Dicha es trategia traería como consecuencia despertar interés del auditorio sobre el material presentado en la comunicación. Por otro lado, si el auditorio se encuentra sintonizando con el comunicador, el orden de los argumentos en dirección al clímax resulta más eficaz. Para el cambio de actitud que se requiere en el presente estudio, este tipo

de argumento no es aplicable, puesto que nuestro auditorio es completamente heterogéneo y se encuentra fuera de nuestro control.

2.4.2.1. Presentación u omisión de la conclusión.

A primera vista puede parecer que la presentación de la conclusión por un comunicador cuya finalidad es persuadir a un auditorio en una determinada dirección es más eficaz que simplemente dejar que el auditorio saque sus propias conclusiones. Si por un lado la presentación de la conclusión hace que el objetivo de la comunicación sea más claro e inequívoco, por el otro lado presenta el inconveniente de poder despertar en el auditorio ciertos sentimientos negativos hacia el comunicador, en virtud de una atribución de parcialidad en su argumentación. Dejando al auditorio la tarea de inferir las conclusiones, el comunicador podrá parecer más digno de crédito, menos interesado en conducir a los receptores del mensaje hacia los fines que se ha propuesto y en consecuencia, obtener un mayor éxito en su intento.

Hovland y Mandell (1952) establecieron que la presentación de la con

clusión resulta más eficaz cuando la audiencia es poco sofisticada intelectual y educacionalmente; con un auditorio sofisticado, sin embargo, la presentación de la conclusión es en última instancia, tan eficaz como su evitación y en algunas ocasiones resulta contraproducente. Para nuestro estudio será necesaria la presentación de la conclusión, ya que de esta información dependerá el logro motivacional del cambio de actitud que se pretende.

2.4.3.1. Comunicación unilateral y bilateral.

Se denomina comunicación unilateral a aquélla que sólo presenta los argumentos en pro o en contra de un determinado tema; la comunicación bilateral a su vez, es aquélla que presenta los dos aspectos de la controversia. También aquí los estudios experimentales indican que la mayor o menor eficacia de cada uno de los tipos mencionados dependerá del tipo de auditorio a que está dirigida la comunicación. Con un auditorio intelectualmente sofisticado, la comunicación bilateral resulta más eficaz, ocurriendo todo lo contrario con un auditorio del nivel intelectual por debajo del promedio. Hovland, Lumsdaine y Sheffield (1949), establecieron que no sólo es importante

el tipo de auditorio para la determinación de la mayor o menor eficacia de estos dos tipos de comunicación persuasiva, sino que también desempeñan un papel importante la posición inicial del auditorio, así como el hecho de que éste se encuentre o no expuesto posteriormente a la contrapropaganda. El hecho de que se hayan escuchado ambos aspectos de la controversia, produce por así decirlo, el efecto de inmunizar al auditorio contra futuros intentos de persuadirla en un sentido opuesto al de la primera comunicación.

2.4.4.1. Cantidad de cambio intentado.

Hovland (1959) afirma que cuando el comunicador goza de mucha credibilidad, cuanto mayor es la cantidad de cambio intentado, mayor será el cambio alcanzado; lo contrario también es verdadero, siempre que el comunicador goce de poca credibilidad. Zimbardo (1960) confirmó dicha afirmación en lo que respecta a la fuente de alta credibilidad y Bergin (1962) presenta la confirmación experimental de ambas hipótesis anteriormente mencionadas.

Hovland, Herve y Sheriff (1957), y Sheriff, Sheriff y Nebbergal

(1965), presentan importantes ideas sobre la amplitud del campo de aceptación o rechazo de una comunicación persuasiva; según estos autores, existen tres posiciones en relación a la esencia de un objeto actitudinal a saber: la latitud de aceptación, la latitud de rechazo y la latitud de no compromiso. Por latitud de aceptación se entiende la posición de una persona en relación con un tema, que constituye la posición más aceptable, rodeada de otras posiciones igualmente aceptables. Así por ejemplo, una persona puede creer que la posición que le resulta más aceptable en relación a la universidad a la que pertenece es la de que dicho centro de estudios es el mejor del país; sin embargo, también aceptará posiciones como: su universidad es una de las mejores de su país, su universidad es una universidad muy buena, su universidad es muy superior a un gran número de otras universidades, etc. Todas las posiciones aceptables, a pesar de que no sean exactamente iguales a aquellas que la persona siente más a gusto, constituyen la latitud de aceptación de la persona en relación a las diversas posiciones posibles frente a un determinado objeto actitudinal. De igual modo, la latitud de rechazo está constituida por la posición más contraria a la actitud de la persona con relación al tema, conjuntamente con otras posiciones también contrarias. Las posiciones que no son aceptables, pero que tampoco

son impugnadas por la persona constituyen su latitud de no compromiso es directamente proporcional a la moderación de la posición de una persona en relación con un objeto actitudinal. Por otro lado, las personas cuyas actitudes son muy radicales en relación a un determinado aspecto, poseen latitudes de aceptación y de rechazo inversamente relacionadas en magnitud o sea, cuanto mayor es una de ellas, menor será la otra.

Amparados por esta posición teórica, podemos predecir que los intentos de comunicación persuasiva con personas cuya latitud de rechazo es muy grande, deben ser moderados y no extremados, puesto que difícilmente se alcanzará algún éxito al intentarse, en principio, presentar una comunicación cuyo contenido cae completamente dentro de la latitud de rechazo del receptor de la misma. Por otro lado, podemos intentar modificaciones más radicales con personas cuya latitud de no compromiso es grande, puesto que sus latitudes de aceptación y de rechazo son pequeñas.

Es de suponerse que el tipo de información que se dará al auditorio

será con carácter de formal y oficial por lo que servirá para que funcione con un grado de credibilidad, se espera que esta posición permita al estudio ocasionar menos rechazo de la información.

2.4.5.1. Naturaleza emocional o racional de la comunicación.

Hovland, Janis y Kelley (1953), afirman que las pruebas experimentales acerca de la mayor o menor eficacia de las comunicaciones que utilizan argumentos racionales o emocionales no son claras e inequívocas. Según ellos, la motivación de ciertas predisposiciones a responder por parte del auditorio, las cuales pueden ser afectadas de diversas maneras, tales como:

- Atención al contenido verbal de la comunicación
- Comprensión del mensaje transmitido por la comunicación
- Aceptación de las conclusiones propuestas por las comunicaciones

Según Hovland y sus colaboradores (1953) un mensaje de contenido emocional puede servirle de incentivo al receptor, al predisponerlo a aceptar la comunicación persuasiva. Una comunicación de naturale-

za emocional puede despertar mayor atención sobre el contenido de la comunicación, puede brindarle una mayor motivación al receptor de la comunicación para entender la esencia de la misma y puede facilitar la aceptación de las conclusiones sugeridas. Tal vez la curiosidad despertada por una comunicación de contenido emocional sea la responsable de la existencia de estas posibilidades. Esto ciertamente no ocurrirá con todas las personas. Por lo tanto, nos parece que también aquí la interacción entre la comunicación y el tipo de auditorio es fundamental para un mejor entendimiento del fenómeno relativo al efecto producido por una comunicación de contenido emocional, en comparación con el producido por una comunicación de contenido racional. Las pruebas experimentales de que disponemos tienden a favorecer esta posición. Los argumentos emocionales parecen surtir mejores efectos cuando el auditorio es poco sofisticado educacional e intelectualmente.

2.4.6.1. Comunicación con argumentos atemorizantes.

Janis y Feshbach (1953) realizaron un experimento en el que se utilizaron comunicaciones capaces de provocar miedo o transmitir amena-

zas. Según estos investigadores, una comunicación que amenazase al receptor en el sentido de que la no aceptación del mensaje de la comunicación persuasiva le podría acarrear consecuencias desagradables, podría conducir a una aceptación mayor del mensaje. Dicha suposición no fue confirmada empíricamente en el experimento anteriormente citado. Experimentos posteriores, llevados a cabo por Janis y Milholland (1954) y por Janis y Terwilliger (1962) arrojaron resultados contradictorios acerca del efecto persuasivo de mensajes que contienen argumentos atemorizantes. Parece que dicho tipo de comunicaciones puede provocar defensas contra las amenazas, provocando una mayor resistencia a la persuasión. Weiss y Fine (1965), realizaron un experimento en el que se utilizó una comunicación que contenía argumentos de naturaleza agresiva o punitiva. Sometieron a comprobación la hipótesis según la cual las personas instigadas a la agresión recibirían mayor influencia de una comunicación que recomendase un trato severo o punitivo, que por una que recomendase un trato tolerante y benévolo. Los datos corroboraron la hipótesis sometida a comprobación.

Aunque la situación del efecto causado por las comunicaciones que

contienen argumentos provocadores de miedo y otras emociones no se encuentre definitivamente esclarecida, existen razones para postular como hipótesis plausible la de que el estímulo de un estado emocional por una comunicación y la recomendación de algo que sea capaz de satisfacer la necesidad despertada por la comunicación redundan en una mayor eficacia de la comunicación persuasiva.

3. PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

3.1. Antecedentes de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich.

Ciudad Lázaro Cárdenas, Mich., constituye la primera experiencia mexicana en el campo de las ciudades nuevas con gran proyección en su crecimiento desde el punto de vista económico, ya que las que pudieran considerarse como experiencias anteriores, o son centros urbanos que han crecido con rapidez en un período relativamente corto en torno a poblaciones ya existentes (un caso ejemplar lo constituye Cd. Netzahualcóyotl en el Estado de México, en el sentido de que fue una población que nació marginalizada a la Ciudad de México, posteriormente constituyéndose una ciudad nueva), o son ciudades nuevas, desarrolladas con una finalidad específica principal, cuya perspectiva de crecimiento está limitada por factores diversos (tenemos los ejemplos de Cd. Sahagún; Cd. Pemex, Tab., y Cd. Cooperativa Cruz Azul, Hgo.) como lo son, el hecho primordial de que el trabajador se encuentra ante la necesidad de establecer su *modus vivendus* en su mismo centro de trabajo, o son poblaciones surgidas inicialmente como campamentos de construcción de grandes obras

(Campamento Obrero de la obra del Sistema de Riego en Guacamayas, Mich., el que tenía la finalidad de duración de diez años y hasta hoy en día es un gran centro poblacional de doce mil habitantes).

Ciudad Lázaro Cárdenas nace como consecuencia de una inversión industrial cuantiosa e importante a escala nacional: en 1969 se emprende el estudio definitivo del proyecto siderúrgico de Las Truchas para aprovechar los yacimientos de mineral de hierro de ese nombre, situados en la región costera del Estado de Michoacán y limitando con Guerrero. En agosto de 1971, con base en los estudios efectuados, se decide la ejecución del proyecto y se comienza la construcción de una planta que en 1976 en una primera etapa, deberá iniciar su producción con capacidad instalada de un millón y medio de toneladas anuales de productos terminados en acero, que deberá ampliarse a tres millones de toneladas al año en 1980-82 y que puede crecer hasta alcanzar una producción del orden de los diez millones de toneladas anuales. De 1973 a 1976 se realiza en el proyecto siderúrgico una inversión aproximada de diez mil millones de pesos y en la segunda etapa se prevé invertir unos doce mil millones de pesos

más.

Esta industria da ocupación permanente en su primera etapa a 5,500 trabajadores y a unos diez mil en total en la segunda (según los cálculos establecidos). Actualmente, (1976) se han empleado 12,000 trabajadores y la pregunta que me he venido formulando es ¿Qué será de esta gente al concluir la obra? Supuestamente este tipo de trabajador es el llamado "nómada", es decir, que es el que acude a donde existen centros de trabajo (en esta ocasión esta Siderúrgica, posteriormente será otro tipo de obra), lo que sí podría y decir es que es un pequeño porcentaje el que emigraría en busca de nuevos horizontes. Puede considerarse que además de los obreros industriales, la Siderúrgica dará empleo en sus distintas fases de construcción o ampliación a unos tres mil trabajadores en promedio. Atender con servicios y vivienda a esta población es el problema inmediato que se plantea al desarrollo urbano.

En Cd. Lázaro Cárdenas se construye un puerto, que será el de mayor calado, el de las mejores instalaciones y el de mayor capacidad en todo el litoral del Pacífico en México. Este puerto es el que dará

mayor servicio a la región de la capital de la República y a la zona central del país, que es la más industrializada y la que ocasiona los movimientos comerciales más importantes.

Además se cuenta en la zona con energía eléctrica, generada en las presas y plantas construidas sobre el curso del Río Balsas: Infiernillo a 68 Km. de Cd. Lázaro Cárdenas con 900,000 kw de capacidad instalada, y José Ma. Morelos (La Villita) a 13 Km. con 300,000 kw de capacidad. Esta última presa es la que da la posibilidad de regar la planicie costera; fue la primera obra de infraestructura regional que se construyó en lo que es propiamente la pequeña región de la desembocadura del Balsas, donde se localizan los yacimientos de Las Truchas y Cd. Lázaro Cárdenas, y la que inició la transformación de la región, tanto por la afluencia de población que provocó, como por la mejoría que trajo consigo en las comunicaciones y en la base productiva de la zona.

La infraestructura regional está complementada con carreteras, contándose principalmente con las rutas Lázaro Cárdenas-Uruapan-Morelia-México (aprox. 700 Km.) y Lázaro Cárdenas-Zihuatanejo-

Acapulco-México (aprox. 760 Km.), que hacen un circuito que une la zona con la red nacional de caminos y con la vía de ferrocarril en construcción Lázaro Cárdenas-Coróndiro de unos 200 Km. de desarrollo, que comunicará la región con el sistema ferroviario del país.

Estos factores: una fuerte inversión industrial, la atracción demográfica de un centro con oportunidades de ocupación, el puerto, la disponibilidad de agua y de energía eléctrica y la integración vial, más la existencia del terreno urbano, permiten prever para Cd. Lázaro Cárdenas un importante crecimiento como ciudad, lo que nos hace pensar que en un plazo medio y largo, desde luego, nos ofrecerá experiencias como ciudad nueva en nuestro Continente, como lo hacen ya Brasilia y Cd. Guayana, esta última con muchas similitudes con este caso mexicano.

La Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, S. A. (SICARTSA) plantea su estudio económico equilibrado, es decir, por un lado se tiene mineral que se requiere para hacer esta industria y la mano de obra; por otra parte con la ayuda económica de países extranjeros se tiene resuelta la cuestión financiera, o sea que la estructura prin

cial está presente; sin embargo, el aspecto social se ha descuidado por lo cual se ve la necesidad de crear un proyecto urbano post problema (el trabajador inmigrante no tiene dónde vivir, no hay servicios urbanos esenciales como luz, agua potable, drenaje, etc.) es así como en 1972 el Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad Rural y la Vivienda Popular (INDECO) en conjunto con el Fideicomiso Ciudad Lázaro Cárdenas efectúan los primeros estudios de desarrollo urbano y para esto se destinan 965 hectáreas que rodean al pequeño poblado de Lázaro Cárdenas (hasta 1970 Melchor Ocampo del Balsas) con 4,766 habitantes según las cifras censales de 1970 y mil hectáreas más de los terrenos de la Planta Siderúrgica, y es así como se constituye el organismo encargado de desarrollar el proyecto urbano.

No obstante la programación en cuanto a desarrollo económico para esta región como se menciona anteriormente, surge inmediatamente la inflación de sobrepoblación ya que de distintos puntos de la República llega gente en busca de empleo, de mejorar económicamente y hasta de "vivir mejor". Según los estudios de población en 1970 exis

tían 37,553 habitantes (incluye la población total de los Municipios de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., y La Unión, Gro.); en 1976 serán para esta misma región un total de 124,926 y para el año 2000 llegarán a ser 524,238 habitantes. (Los datos de 1970 corresponden al Censo Nacional de Población levantado ese año. En 1974 el Fideicomiso censó las poblaciones de Lázaro Cárdenas y Guacamaya s. Las cifras para los demás años y las regionales fueron proyectadas por el Fideicomiso).

3.2. El problema de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich.

3.2.1. Antecedentes.

El inicio de este estudio se derivó a partir de un sondeo que se efectuó con la población de esta localidad, para detectar el grado de enfermedades venéreas, efectuado por epidemiólogos, enfermeras y personal dedicado a la salud pública, dentro de un programa especial del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), del cual formé parte. Dicho Programa me permitió observar, en mi zona de trabajo, que era en la zona de tolerancia de esta región, el índice alto de

agresión física entre la población. Es decir, se mostraba en la gente un cierto grado de descontento, frustración y actitudes poco sociales hacia los demás, e incluso consigo mismas. Al efectuar el sondeo, que por lo general se hacía en forma de entrevista directa, la mayoría de la población manifestaba no estar de acuerdo con el tipo de vida que se llevaba en esa región, se quejaba de la carestía de alimentos, vivienda y de los escasos recursos urbanos que se requieren para vivir higiénicamente (como lo mencionaba en la introducción, agua potable, drenaje, fallas en el sistema eléctrico, telegráfico, telefónico, etc.)

El 80% de la población de esta región es de un nivel socio-cultural bajo, o sea, gente que en su minoría ha rebasado la educación primaria y el otro 20% es en cuanto a técnicos, comerciantes y profesionistas se refiere, por lo tanto, la educación es un factor primordial y necesario para el desarrollo de la comunidad (la región carece de centros recreativos y educacionales). Mencionamos al factor alcohol (existen registradas 428 cantinas o lugares donde se expenden bebidas alcohólicas) como un desencadenante para que se presente la agresión

vidad.

El entable directo con la gente de esta población permitió darnos cuenta que también aumentaba el índice de muertes, ya que intuitivamente consideré que a mayor población, era mayor el número de muertes, sin haberse tomado en cuenta el número de muertes violentas (como muerte por arma de fuego, arma blanca, accidente automovilístico, por golpes, asfixia o inmersión, accidente de trabajo y por ingestión alcohólica); en 1970, de 42 muertes registradas, 11 fueron por muerte violenta (26.19%) y en 1975, de 27 actas de defunción, 16 fueron por muerte violenta (59.25%).

El incremento en el número de muertes violentas me hizo ver en una forma más clara qué tanto aumentaba la agresividad en la gente.

3.2.2. La agresión en Cd. Lázaro Cárdenas, Mich.

Una de las formas objetivas para el conocimiento del índice de agresión que se estaba dando, fue el de tomar una muestra que fuese representativa; ésta se obtuvo del número de detenidos por la policía municipal de Cd. Lázaro Cárdenas y se registró a partir del 26 de

mayo de 1975 a enero de 1976.

El criterio que se siguió fue en base al mayor número de detenidos bajo los conceptos de: "ebrio escandaloso", "riña", "faltas a la moral", "falta de cartilla", "faltas a la policía", "ebrio cansado" (persona que en estado de ebriedad se le encuentra en la calle descansando, generalmente acostado en el suelo), "violación", "robo", "homicidio", "portación de arma prohibida", "drogadicción", "insultos" y lo que nosotros consideramos "otros delitos", o sea los que directa o indirectamente no tienen mucho que ver con la agresión física, por ejemplo: allanamiento de morada, vendedores ambulantes sin permiso, meretrices ejerciendo fuera de la zona de tolerancia, fraude, etc. Posteriormente al hacer el análisis estadístico nos encontramos que significativamente se requiere hacer algo, lo cual estamos intentando en este estudio.

Hemos tomado los conceptos que antes mencionábamos tal como nos los han descrito las autoridades policíacas con la finalidad de no contaminar los datos; a continuación los describimos y más adelante damos a conocer la información estadística.

3.2.2.1. Ebrio escandaloso.

Se entiende por ebrio escandaloso a aquella persona que bajo los efectos del alcohol sea sorprendida riñiendo, vociferando e insultando a los transeúntes, etc.

Dentro de nuestra estadística este concepto ocupa el primer lugar en cuanto al índice de ocurrencia. No olvidemos que uno de los principales factores para que suceda dicho delito es el alcohol, sin embargo, considero que éste no es más que un desencadenante, ya que aquí encontramos motivaciones como frustración, debido a que mucha gente ingiere bebidas alcohólicas para encontrar un "desfogue" a toda su energía, por otro lado, repito, la falta de una planificación adecuada de un desarrollo social pasó por alto centros recreativos y culturales, creándose así la existencia de círculos viciosos.

3.2.2.2. Riña.

De acuerdo con las autoridades del orden público de nuestra comunidad en estudio, cometen el delito calificado como "riña": "aquellas

personas que son detenidas cuando se les encuentra dándose golpes entre sí y diciendo palabras obscenas".

Este tipo de delito ocupa el segundo lugar por su índice de ocurrencia (en ocho meses se registraron 894 detenidos con un promedio de 99 detenidos por mes); sociológicamente el promedio es considerado alto, psicológicamente las causas principales, por: frustración, sobrepoblación, territorio y sexo, o sea, teóricamente encajan aquí las causas que antes se señalan y nuevamente hacemos hincapié en lo anteriormente expuesto, la planificación social. Es muy común ver a la gente portando un arma; en su mayoría para repeler la agresión, aunque ya existe una predisposición para esto. En lo que respecta al alcohol, no necesariamente tiene que estar presente este factor para que exista la riña, pero en ocasiones sí tiene mucho que ver.

3.2.2.3. Faltas a la moral.

De acuerdo con las autoridades policíacas del Municipio de Cd. Lázaro Cárdenas, cometen el delito de faltas a la moral "aquellas per-

sonas que son detenidas por encontrárseles en la vía pública ya sea efectuando una necesidad corporal, jugando juegos de azar o faltando al respeto a una dama".

Aunque este tipo de delito es de incumbencia social y ocupa un 10% en nuestra tabla en cuanto a su ocurrencia, muestra lo siguiente: la existencia de inquietud en la gente nativa de la región ya que hasta hace poco ésta podía salir tranquilamente a la calle y hoy en día se encuentran con cantidad de obreros solteros dispuestos a "faltar al respeto"; repito, podría ser esto un enfoque solamente social, sin embargo, hay inquietud y esto ya es motivo para tomar en cuenta que la gente se encuentre predispuesta a actuar en una forma hostil.

3.2.2.4. Falta de cartilla.

"Son detenidas aquellas personas que se encuentran en lugares tales como: zona de tolerancia, billares y cantinas y no traen consigo su Cartilla de Servicio Militar". El tipo de multa es similar a los anteriores, comúnmente este delito es aprovechado para "obligar" a

los ciudadanos a cumplir con dicho Servicio Militar.

Este tipo de delito ocupa un 11% de nuestra tabla; sin embargo, nos dice el grado de menores de edad que se encuentran en ambientes poco propicios para su formación; en cierto modo podemos observar que durante los meses de agosto, septiembre y octubre disminuye el número de detenidos. Esto no quiere decir que se estuviera controlando perfectamente, sino que la investigación nos aclaró que en los meses de noviembre y diciembre hacen una especie de "redada" con el fin de obligar a los jóvenes que están en edad de marchar y a los remisos a cumplir con su Servicio Militar.

3.2.2.5. Faltas a la policía.

"Son detenidas aquellas personas que insultan a la policía con majaderías y/o golpes".

Ocupa un tercer lugar en cuanto al índice de ocurrencia (en ocho meses 656 con un promedio de 70 arrestados por mes). Desde el punto de vista social, vimos cómo es reclutado un policía, y nos encontra-

mos con lo siguiente: no tienen preparación alguna, el único requisito para ingresar, es que tengan un arma de fuego y que la sepan manejar (a veces ni esto se da), no importa que no sepa leer ni escribir*. Es poca la gente que desea ingresar a este cuerpo debido, en primer lugar, al bajo salario (\$85.00 diarios); en segundo lugar, sufren muchas bajas. Por ende la población de esta región aparte del mal reclutamiento y la mala preparación, es natural que se enfrente a problemas y no sepa cómo resolverlos adecuadamente. Por otra parte vemos que los civiles o la gente (que probablemente bajo los efectos del alcohol en su mayoría) busque en éstos una forma de canalizar su agresión o frustración.

3.2.2.6. Ebrio cansado.

"Persona en estado de ebriedad que se le encuentra en la calle, sentada o acostada en el suelo. A dicha persona se le recoge y se le encierra dejándola ir al día siguiente".

*Se logró corroborar este dato, en el tiempo en que se efectuaba esta investigación (1975), por entrevista directa con el Comandante de la policía local.

Se pudo haber mezclado este concepto con ebrios en general para sintetizar, pero no se hizo así ya que aquí nuevamente hago hincapié en el alcohol. Es realmente deprimente observar que en días y horas hábiles, se encuentran algunos obreros tirados en las calles y otros caminando tambaleantes con rumbo a los albergues colectivos donde moran.

3.2.2.7. Violación.

De acuerdo con las autoridades policíacas de la comunidad de Cd. Lázaro Cárdenas, comete el delito de violación toda "aquella persona que es acusada ya sea por la víctima o por algún pariente de la víctima de haber "abusado" de la víctima sin consentimiento de ésta."

En el Derecho Penal Mexicano se dice al respecto: "se realiza el delito de violación cuando se tiene cópula con una persona, sea cual fuere su sexo, sin su consentimiento, valiéndose de la violencia física o moral para imponer el acceso carnal".

En un total de ocho meses de estudio, 31 actos de estos fueron come

tidos con un promedio de tres por mes y un porcentaje de .57% en la tabla.

Este punto tiene mucho en relación con el aspecto de faltas a la moral por lo que mencionábamos el número de personas solteras (hombres en su mayoría) y otro factor psicológico para que se presente la agresión es el sexo, debido al grado de privación de la gente, aun que existe una zona de tolerancia con un promedio de 400 prostitutas y el hecho es que se presenta este delito. En un momento dado en que los obreros vivían en casas destinadas para familias hubo escándalos, faltas de respeto a las familias y se tuvo la necesidad de separar a los obreros y llevarlos a viviendas para solteros, ya que era difícil la convivencia entre ellos y las familias.

3.2.2.8. Robo.

"Este delito lo realiza toda persona que se apodera de una cosa ajena, mueble, sin derecho y sin consentimiento de quien pueda disponer de ella como arreglo a la ley. Es decir: el robo puede cometerse lo mismo estando el objeto en poder de su dueño que en custodia del depositario, o quitándola de quien lo tiene en alquiler, prestado,



etc."

Se cometieron 212 atracos durante ocho meses, fue un promedio de 23.5 robos por mes, correspondiendo esto a un 3.93%. Haciendo un análisis psicosocial, existen muchos jóvenes que ni están en la edad de trabajar, ni asisten a la escuela (sólo existe secundaria), por lo tanto, hay un lapso en que no tienen qué hacer; por otra parte, hay necesidad económica en la familia y existe el "pandillerismo", o sea, que las circunstancias son propicias para que se cometan este tipo de delitos.

3.2.2.9. Homicidio.

"Este delito lo comete el que priva de la vida a otro, cualquiera que sea el medio utilizado (lesiones por proyectil de arma de fuego, lesiones por arma blanca, sofocación, veneno, corriente eléctrica, etc.)".

Según las circunstancias en que se hayan causado las lesiones o el homicidio, la penalidad será atenuada o agravada, según corresponda.

En ocho meses un índice de 33 detenidos son los que se registraron bajo este concepto en el Municipio. Como una observación cabe mencionar que el índice puede ser mayor, ya que con el solo hecho de cruzar el río, el asunto incumbe al otro Municipio (La Unión, Gro.) Muchos son asesinados y arrojados al río, los que son hallados o localizados (hasta 1975 no existía servicio forense) son registrados como ahogados (37 muertes por inmersión se encuentran localizadas en el Registro Civil de este Municipio de Cd. Lázaro Cárdenas). En realidad el índice exacto es muy difícil de establecer.

3.2.2.10. Portar arma prohibida.

"Es detenida aquella persona que es sorprendida con un objeto como: arma de fuego, arma blanca o algún objeto que tenga el destino de ser usado como arma, y que en su porte no tenga ningún permiso para portarla". Generalmente el tipo de sanción es consignar tanto el arma como al sujeto; se le deja en libertad y se le devuelve el arma hasta obtener el permiso correspondiente.

Los datos que nos da este estudio son que con un promedio de siete personas por mes son detenidas bajo este concepto, lo que psicológi-

camente nos dice que una persona que porta un arma, o es para defenderse de la agresión (falta de seguridad) o para victimar a alguien (ofensor), no deja de ser considerable el número de detenidos (67 en ocho meses). Esta región (Guerrero sobre todo), se ha caracterizado por ser una zona agresiva, como se mencionaba anteriormente.

3.2.2.11. Suplantación de empleo.

"Aquí se entiende por suplantar el empleo cuando un individuo se hace pasar por una autoridad pública, no siéndolo (por ejemplo: policía o agente de la Judicial)".

Esta ha sido una forma de agredir gente, es decir, gente que se hace pasar por autoridad aprovechándose de la ocasión para su propio bien, hace víctimas ya sea para ganar dinero, o simplemente para aprovecharse de alguna situación, como ganar un pleito.

3.2.2.12. Insultos.

"Es detenida aquella persona que se le encuentra o que se le acusa de haber ofendido en forma verbal a otra persona".

La canalización de la energía agresiva se manifiesta también en forma verbal (amenazas, injurias, etc.) generalmente es la más común aunque hoy en día no se toma mucho en cuenta, no por no considerársele peligrosa, sino porque desde el punto de vista semántico se le debe encontrar sentido.

3.2.2.13. Drogadicción.

"Este delito lo comete el que bajo el efecto de una droga o enervante que afecte su sistema nervioso es sorprendido por la policía; incluso también comete delito aquella persona que se dedica al contrabando y distribución de drogas". La pena va de acuerdo con el grado del delito.

Un promedio de 10 sujetos son detenidos cada mes. En esta región existe el contrabando y ya de antemano habían sido para las autoridades un problema los sembradíos de mariguana; sin embargo, la mayoría de los detenidos son consignados por "inhalar cemento" y casi todos fluctúan entre las edades de 12 y 16 años (menores de edad) en

los ocho meses de este estudio fue un total de 94 detenidos por este concepto.

Dentro de los dormitorios de la planta en construcción se han encontrado a obreros bajo el efecto de la marihuana, y esto se debe a que en un momento dado se trató de controlar la introducción de bebidas alcohólicas a los mencionados dormitorios.

3.2.2.14. Otros delitos.

Aunque no incumben directamente a la agresión física, se tomaron en consideración por ser un total de 721, no olvidemos que están incluidos varios delitos y el análisis que se puede hacer al respecto, es que el delito existe, por lo tanto hay agresión, ya que hay una víctima, según los cánones de nuestra definición.

Curiosamente vemos en nuestros datos estadísticos que en el mes de agosto muchos delitos tuvieron un incremento considerable; por ejemplo, ebrio escandaloso, riña (aunque no la más alta), faltas a la policía, homicidio (alarmante el índice, según el cuadro No. 3) y otros

delitos. En realidad no me atrevería a dar alguna variable como causante, ya que no existen pruebas.

3.3. Causas de la agresión en Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., con respecto a nuestro marco teórico.

3.3.1. Agresión por imitación.

Podemos considerar conducta agresiva por imitación a situaciones que se presentan en Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., como: la invasión a terrenos ajenos (aunque este es otro factor, el terreno, que se verá más adelante) en el cual se presenta el caso de que un grupo de gente ante la necesidad de tener un sitio dónde vivir, toma por la fuerza un pedazo de tierra, sin importarle, en ocasiones el tener que enfrentarse a las autoridades. Otro grupo de gente observa esta situación e imita la conducta de posesión de tierra "a la fuerza".

Aunque no necesariamente tiene que ser la imitación de agresión por la tierra, ya que esto fue solamente un ejemplo, se da también en el caso de robo, mucha gente que se encuentra marginada obtiene la sa

tisfacción de sus necesidades por imitación de sus padres, vecinos, etc.

3.3.2. Agresión por frustración.

Otro tipo de gente agrede por frustración en Cd. Lázaro Cárdenas, muchas de estas personas llegan con la esperanza de cambiar su estatus o simplemente con el fin de obtener empleo y al no encontrarlo se encuentran en una situación de frustración, que en un momento dado pueden generar la agresión ante una situación conflictiva para ellos.

3.3.3. Agresión por desplazamiento de la frustración.

Retomando el ejemplo anterior, si consideramos que las personas que venían con la perspectiva de cambiar su modo de vida y se presentan ante situaciones frustrantes, ésta la pueden canalizar, en un momento determinado hacia las personas u objetos más cercanos, por ejemplo un padre hacia su esposa y/o hijos, o contra una empresa o lugar donde solicitaban lo que querían.

3.3.4. Agresión por territorio.

En esta región es muy común escuchar que existió una situación agresiva a causa de un territorio, esto sobre todo con los campesinos, mucha gente, campesina, se encontró ante la necesidad de vender sus tierras para dar paso a las obras de infraestructura que se están realizando en esta región, y esta situación los hizo encontrarse en un momento dado, con que carecían de tierras para seguirse manteniendo. La acción puede ser la de buscar tierras "a como dé lugar" para satisfacer sus necesidades.

Por otra parte, mencionábamos a la gente que llega a esta región y se encuentra que en esta región, la vivienda, que existe es cara y es casa, por tal, tiene que buscar en dónde vivir, sin importarle que el territorio no le pertenezca y tener que enfrentarse a situaciones conflictivas de agresión.

3.3.5. Agresión por sobrepoblación.

La demanda de mano de obra ha atraído a un gran número de obreros,

pero el problema aquí ha consistido en que las diversas compañías que trabajan para la siderúrgica no tienen lugares para alejar a todos sus obreros. Una forma de solucionar dicho problema fue el establecer campamentos para obreros con módulos de vivienda para 50 personas, cada módulo, en el cual cada individuo tiene un espacio de 2 x 2 mts. aproximadamente, lo suficiente para introducir su cama y un gabinete para su ropa, y con baños y regaderas colectivos.

Dichos módulos colectivos de vivienda para los obreros a acarreado una serie de dificultades en su forma de vivir, ya que permite la agresión por la misma sobrepoblación, e incluso podemos tomar otra vez el factor territorio, ya que en situaciones como ésta, nadie es dueño de nada, solamente de sus pertenencias personales.

Las situaciones de agresión no necesariamente tienen que presentarse en los terrenos de los módulos colectivos sino que se pueden traslapolar a situaciones de trabajo o a la hora de esparcimiento.

...

3.3.6. Agresión por alcoholismo.

Tomando en consideración lo que se mencionaba en el marco teórico respecto al alcoholismo, independientemente de los tipos de alcohólicos que existen, en lo que respecta a sus consecuencias tanto físicas como psicosociales, en Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., el problema es muy agudo, ya que mucha gente recurre a esta manifestación de vida para tratar de olvidar sus penas, como ellos creen, por otra parte no olvidemos un detalle importante, en Cd. Lázaro Cárdenas, existen 427 cantinas registradas, sin tomar en cuenta las que no lo están, por otra parte, existen pocos centros de diversión (ocho cines, cuatro campos de futbol, un campo de beisbol, diez de basquetbol y voley bol), es decir, mucha gente se encuentra enviciada por el alcohol, sin tomar en cuenta a los que se encuentran por las drogas que también son demasiados, está perdiendo su autoestima y de aquí que genere su agresión, porque a situaciones de frustración y bajo el efecto del alcohol manifiesta su agresión que tenía reprimida en un momento dado, teniendo como consecuencia que los individuos vayan retrocediendo y no avanzando.

4. CAMBIO DE LA ACTITUD AGRESIVA EN UNA COMUNIDAD

De acuerdo con nuestro marco teórico en la definición de actitud, en lo que respecta al componente relativo a la conducta, nuestra intención es cambiar la conducta en contra de la agresión y para esto se toma como definición de conducta agresiva, "todo aquel tipo de respuestas que tiene como consecuencia un daño o lesión física en contra de un objeto o persona".


Este cambio de actitud tratará de ser moldeado por medio de la comunicación persuasiva.

El intento de cambiar la actitud en contra de la agresión y la violencia permitirá, en un momento dado, que la gente pueda establecer una forma de vida más apacible y a la vez propicia para el desarrollo de sus actividades cotidianas, hasta que esta transformación social, que se está llevando a cabo en esta región, llegue a su culminación.

4.1. Un estudio de cambio de actitud.

Hasta el año de 1974, uno de los principales problemas con que contaba la Cd. de Toluca, Capital del Estado de México, era el alto índice de accidentes de tránsito, lo cual originó que las autoridades se preocuparan en tomar en consideración tal situación y pensarán en una solución inmediata.

De acuerdo a la información proporcionada por la Dirección de Seguridad Pública y Tránsito del Estado, a través de su oficina de Reducción de Accidentes, el factor principal se debía al alto porcentaje de población (136,092 habitantes) y en segundo término la falta de coordinación en el tránsito; la solución planteada, y que fue llevada a cabo, fue la de efectuar una Campaña de Prevención de Accidentes para lo cual se solicitó la colaboración tanto de las escuelas como del Gobierno del Estado. La Campaña se ha venido efectuando desde el año de 1975 hasta la fecha y consiste en lo siguiente: en el Paseo "Tollocan", región sureste de esta Ciudad, se fijó un cartel de aproximadamente 3 x 3 mts., con estructura de lámina, fondo verde oscuro, letras blancas elaboradas con un material fosforescente que por la noche permiten al conductor de vehículo o peatón su fácil lectura y con la distribución de datos que se describen a continuación:

ACCIDENTES EN TOLUCA	
MES: FEBRERO	
COLISIONES	112
ATROPELLADOS	18
HERIDOS	47
Y ... 	2
¿DESEA PARTICIPAR EN ESTA ESTADISTICA?	

El cambio de actitud que se ha mostrado en la población de esta Ciudad, en lo que respecta a accidentes, ha sido bastante claro, según se puede apreciar en los datos proporcionados por esta institución, además queremos hacer notar que, no se tuvo ninguna base científica para hacer dicho cambio, es decir, "se actuó así porque se requería algo y de inmediato", palabras expresadas por un funcionario de esta institución (Sr. Fernando Mountaudon Rocha, Jefe de la Oficina de Reducción de Accidentes).

Es en base a este estudio, el cual, nosotros queremos modificar la actitud de la población de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., para tratar de disminuir el índice de la agresión, el cual es el propósito de esta tesis.

Lo que hasta ahora se ha efectuado ha sido analizar las técnicas y los medios para lograr nuestro propósito y se ha encontrado que para nuestra población, Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., la agresión y la violencia pueden ser disminuidas por medio de campañas, cosa similar a la que se presentó en la Cd. de Toluca, por supuesto con sus respectivas modificaciones en base a las necesidades.

CUADRO NO. 2

Año 1974	NO. DE ACCIDENTES EN TOLUCA					TOTAL
	CH	A	V	H	M	
Enero	162	43	14	83	13	315
Febrero	148	39	12	75	11	285
Marzo	143	36	11	87	9	286
Abril	138	39	10	79	8	274
Mayo	139	37	15	76	9	276
Junio	155	36	18	84	8	301
Julio	150	34	10	75	10	279
Agosto	160	38	15	86	9	308
Septiembre	140	33	20	72	6	271
Octubre	150	35	17	74	4	280
Noviembre	166	40	11	80	7	304
Diciembre	149	37	10	70	8	274
TOTAL	1,800	447	163	941	102	3,453

Cont. Cuadro No. 2

Año 1975*	CH	A	V	H	M	TOTAL
Enero	112	17	8	59	5	201
Febrero	113	15	4	35	4	171
Marzo	89	24	4	39	1	157
Abril	103	25	3	52	5	188
Mayo	117	9	5	42	6	179
Junio	132	16	1	48	1	198
Julio	111	19	5	48	4	187
Agosto	119	19	3	39	2	182
Septiembre	133	27	3	63	7	233
Octubre	131	15	3	39	4	192
Noviembre	136	13	3	44	2	198
Diciembre	135	19	5	43	2	204
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>						
TOTAL	1,431	218	47	551	43	2,290
<hr style="border-top: 3px double black;"/>						
Año 1976						
Enero	131	17	0	29	5	182
Febrero	105	16	4	43	4	172
Marzo	120	17	5	55	3	190
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>						
TOTAL	356	50	9	127	12	544

*Introducción de la Campaña de Prevención de Accidentes.

Disminución en porcentajes después de la Campaña de Prevención de Accidentes:

CH (Choques)	-	20.5%
A (Atropellados)	-	51.2%
V (Volcaduras)	-	71.1%
H (Heridos)	-	41.4%
M (Muertes)	-	57.8%

La diferencia mensual de accidentes es de un promedio de 97, es decir, el promedio mensual de 1974 hacia atrás era de 287.7 accidentes mensuales, disminuyendo la tasa mensual de 1975 a la fecha con el procedimiento implantado, a un promedio mensual de 190.8 accidentes mensuales. Lo cual quiere decir que ha sido considerable la disminución de accidentes en la ciudad de Toluca.

5. PROYECTO DE INVESTIGACION

5.1. Objetivo.

Nuestro objetivo es conocer la influencia de la comunicación persuasiva sobre la tasa de agresividad en una comunidad en desarrollo.

5.2. Problema.

El problema de nuestra investigación estriba en verificar si disminuye la tasa de agresividad en la población de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., utilizando técnicas persuasivas.

5.3. Sujetos.

Nuestros sujetos para este estudio son la población del Municipio de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., (aproximadamente 70,000 habitantes) gente que en su mayoría son obreros, campesinos, técnicos calificados, comerciantes, profesionistas, amas de casa y estudiantes. Es decir, será toda aquella persona que viva en el Municipio de Cd. Lá-

zaro Cárdenas, Mich.

5.4. Hipótesis.

5.4.1. Hipótesis conceptual.

La literatura indica que uno de los procedimientos para la modificación de las actitudes es el uso de la comunicación persuasiva, entonces a través del uso de la comunicación persuasiva deberá disminuir el índice de agresión y violencia en una comunidad.

5.4.2. Hipótesis de trabajo.

Una campaña publicitaria, comunicación persuasiva, llevada a través de todos los medios de comunicación (radio, televisión, cine y carteles) disminuirá el índice de agresividad medidos a través de acidentes de trabajo, detenidos a causa del alcohol, detenidos por riña, atropellados y muertes.

5.4.3. Hipótesis nula.

No existe diferencia significativa en la población de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., respecto al índice de agresión (medida a través de: accidentes de trabajo, detenidos a causa del alcohol, detenidos por riña, atropellados y muertes), antes y después de la campaña.

5.4.4. Hipótesis alterna.

La frecuencia de agresividad medida durante la línea base será mayor que en la posterioridad del procedimiento experimental (comunicación persuasiva).

5.5. Variables.

5.5.1. Variables dependientes (VD).

En base a nuestro estudio se han tomado los aspectos que objetivamente tienen mayor trascendencia directa para que se genere la violencia y la agresividad y que además es factible obtenerlas de las

fuentes informativas, éstas son:

5.5.1.1. Accidentes de trabajo*.

"Serán aquellas lesiones físicas que sufra un trabajador dentro del mismo trabajo". Su fuente de información: a) Instituto Mexicano del Seguro Social; b) Secretaría de Salubridad y Asistencia y c) Cruz Roja del Mpio. Lázaro Cárdenas, Mich.

5.5.1.2. Detenidos a causa del alcohol.

"Todas aquellas personas que bajo el efecto del alcohol sean detenidas por las autoridades policíacas por encontrarse infraccionando a la Ley". Su fuente de información: La Cárcel Mpal. de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich.

*Se ha tomado en consideración el factor "accidentes de trabajo" no porque esté dentro de la agresión, sino porque se ha observado que un número alto de estos accidentes ocurren debido a que, bajo los efectos del alcohol el obrero se presenta a trabajar (incluso bajo el efecto de otra droga) o en ocasiones no usa debidamente el equipo de trabajo para prevenir accidentes.

5.5.1.3. Detenidos por riña.

"Todas aquellas personas que sean detenidas por las autoridades policíacas bajo el delito de riña". Su fuente de información: Cárcel Mpal. de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich.

5.5.1.4. Atropellados.

"Aquellas personas que sufren el atropellamiento de un vehículo motorizado, causándole un daño físico a éstas". Su fuente de información: a) Cruz Roja del Mpio. de Lázaro Cárdenas, Mich.; b) Instituto Mexicano del Seguro Social; c) Secretaría de Salubridad y Asistencia.

5.5.1.5. Muertes.

"Todas aquellas personas que encuentran una muerte no natural, es decir, puede ser por: arma de fuego, arma blanca, ahogado por inmersión, en riña, atropellado, por golpes, accidentes de trabajo o por ingestión alcohólica u otra droga". Su fuente de información: a)

Secretaría de Salubridad y Asistencia; b) Instituto Mexicano del Seguro Social; c) Cruz Roja del Mpio. de Lázaro Cárdenas, Mich., y d) Registro Civil del Mpio. de Lázaro Cárdenas, Mich.

5.5.2. Variable independiente (VI).

Una vez establecida nuestra línea base y en cuanto muestre una tendencia estable, en el registro, podremos incurrir a nuestra variable independiente, que consiste en el sistema de comunicación persuasiva. Entendiendo por comunicación persuasiva: "el proceso mediante el cual se transmiten estímulos (por medio de símbolos verbales y no verbales) para modificar la conducta de otros individuos (los re cipientes de la comunicación)".

Se colocarán carteles, se implantarán espots por la radio, televisión y cine, y se seguirá registrando para que mes con mes pueda cambiarse la información, y asimismo, observarse los efectos de dicha VI.

Esta información deberá cambiarse solamente por las personas que

se encuentren comisionadas dentro de este programa, para así evitar confusión en la información.

5.6. Diseño.

El tipo de diseño para este estudio es un tipo A - B, en donde "A" viene siendo la línea base (verificación de las VD) y "B" es la implantación del procedimiento experimental (La comunicación persuasiva), (VI) para verificar la disminución o no de nuestra VD, la agresión (accidentes de trabajo, detenidos a causa del alcohol, detenidos por riña, atropellados y muertes).

5.7. Instrumentos.

5.7.1. Carteles en carretera.

De acuerdo con la literatura sobre comunicación persuasiva para este estudio se requieren ocho carteles para carretera que contengan las siguientes características: deberán contar con una estructura de lámina, dimensiones de 3 x 3 mts., pintados con un fondo verde

oscuro y letras del contenido blancas. Dichos carteles deberán estar colocados en los puntos que se indican en el plano adjunto.

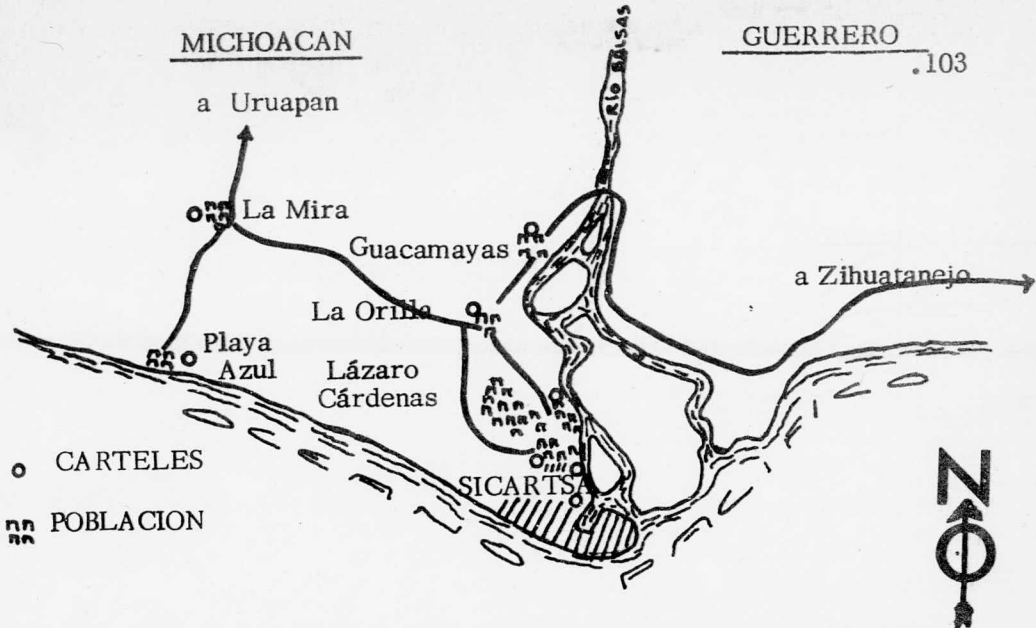
5.7.2. Carteles en sitios públicos.

Se requieren 500 carteles de 30 x 40 cm. con las mismas características que los anteriores en cuanto a forma y contenido. Estos carteles deberán ser colocados en lugares públicos como: parques, plazas, zonas comerciales, bares, zona de tolerancia, etc.


5.7.3. Uso de la radio.

Para fines de este año en curso, Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., contará con una radiodifusora, lo cual servirá de apoyo para emitir mensajes al respecto; éstos pueden ser con el mismo contenido de los carteles, las cantidades de los accidentes variará mes con mes. Es aconsejable anteponer un sonido característico al spot de radio para que así la gente pueda "condicionarse" con este mensaje.

Actualmente se cuenta con el apoyo de la radiodifusora de Zihuatane-



Plano del Municipio de Lázaro Cárdenas, Mich., en donde se encuentran marcados con un círculo los puntos donde se pretende sean colocados los carteles, mismos que deberán estar a la entrada de cada población.

<p>NUMERO DE DETENIDOS EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH.</p>	
	<p>MES _____</p>
ACCIDENTES DE TRABAJO	_____
DETENIDOS A CAUSA DEL ALCOHOL	_____
DETENIDOS POR RIÑA	_____
ATROPELLADOS	_____
Y . . . 	_____
<p>¿DESEA PARTICIPAR EN ESTA ESTADISTICA?</p>	
<p>¿YA PENSO EN SU FAMILIA?</p>	

Ejemplo de cómo podrían estar estructurados los carteles.

jo, Gro., la cual transmite de 7 a.m. a 7 p.m. y se encuentra a una distancia de 120 Km. de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich.

5.7.4. Uso de la televisión.

Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., cuenta con un sistema de circuito cerrado de T.V., lo cual permite, que de las 9 a.m. a las 14 hrs., puedan transmitirse los mensajes a intervalos variables. Puede ser el mismo cartel.

5.7.5. Uso del cine.

En el Mpio. de Lázaro Cárdenas, Mich., existen ocho cines en distintos puntos de la región, esto puede favorecer para emitir los mensajes durante los intermedios entre las películas que son exhibidas.

5.7.6. Costo del material.

Por un acuerdo establecido, el material en su costo será sufragado por: El Fideicomiso de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., la Siderúrgi-

ca Lázaro Cárdenas-Las Truchas, S. A., el Ayuntamiento del Mpio. de Lázaro Cárdenas, Mich., y el Comité de Inversiones de Lázaro Cárdenas, Mich.

Estas instituciones se encuentran interesadas en esta investigación para continuarla, ya que con anterioridad se les expuso el problema.

5.7.7. Limitaciones del material.

Las limitaciones que pudieran presentarse en el material y el procedimiento serían: mes con mes tiene que efectuarse el cambio de información. Para esto se ha pensado (como sugerencia) en un sistema de cambio en los carteles, en los números (en una forma similar a la de algunos calendarios), lo cual permite que se puedan intercalar las cifras.

Otra limitación sería, la de procurar que la información no sea distorsionada por gente extraña al programa, para evitar una confusión. Esto se puede evitar revisando periódicamente los sitios donde existe la información.

5.8. Lo que se espera obtener.

Lo que se espera de este estudio es comprobar las hipótesis, el lograrlo permitirá de alguna forma mejorar el "modus vivendus" de la gente que habita la región de nuestro estudio.

5.9. Conclusiones.

Podemos afirmar que es muy temprano para establecer unas conclusiones en definitivo, ya que todo el planteamiento se encuentra a un nivel teórico, se dice que no basta con recolectar los datos ni con cuantificarlos adecuadamente, ya que una simple colección de datos no es una investigación, es necesario analizarlos, compararlos y presentarlos de manera que realmente lleven a la confirmación o al rechazo de la hipótesis. Desde luego, la recolección misma impone ya ciertas restricciones y selecciones de los datos, fincados en la propiedad de los mismos a la hipótesis, pero una vez terminados los protocolos o los registros se hace necesario resumirlos y llegar a las conclusiones.

6. APENDICE

En este capítulo encontraremos las tablas con el número de detenidos por la Policía Municipal de Cd. Lázaro Cárdenas, Mich., registro efectuado a partir del 26 de mayo de 1975 a enero de 1976, esto nos ha permitido establecer en una forma objetiva la ocurrencia de la agresión en esta región.

En estas tablas aparece la frecuencia total de cada concepto, su promedio así como su porcentaje mensual y total. El registro en gráficas de cada concepto nos permite valorar en una forma más clara su ocurrencia, cada una de ellas tiene su promedio mensual y su porcentaje.

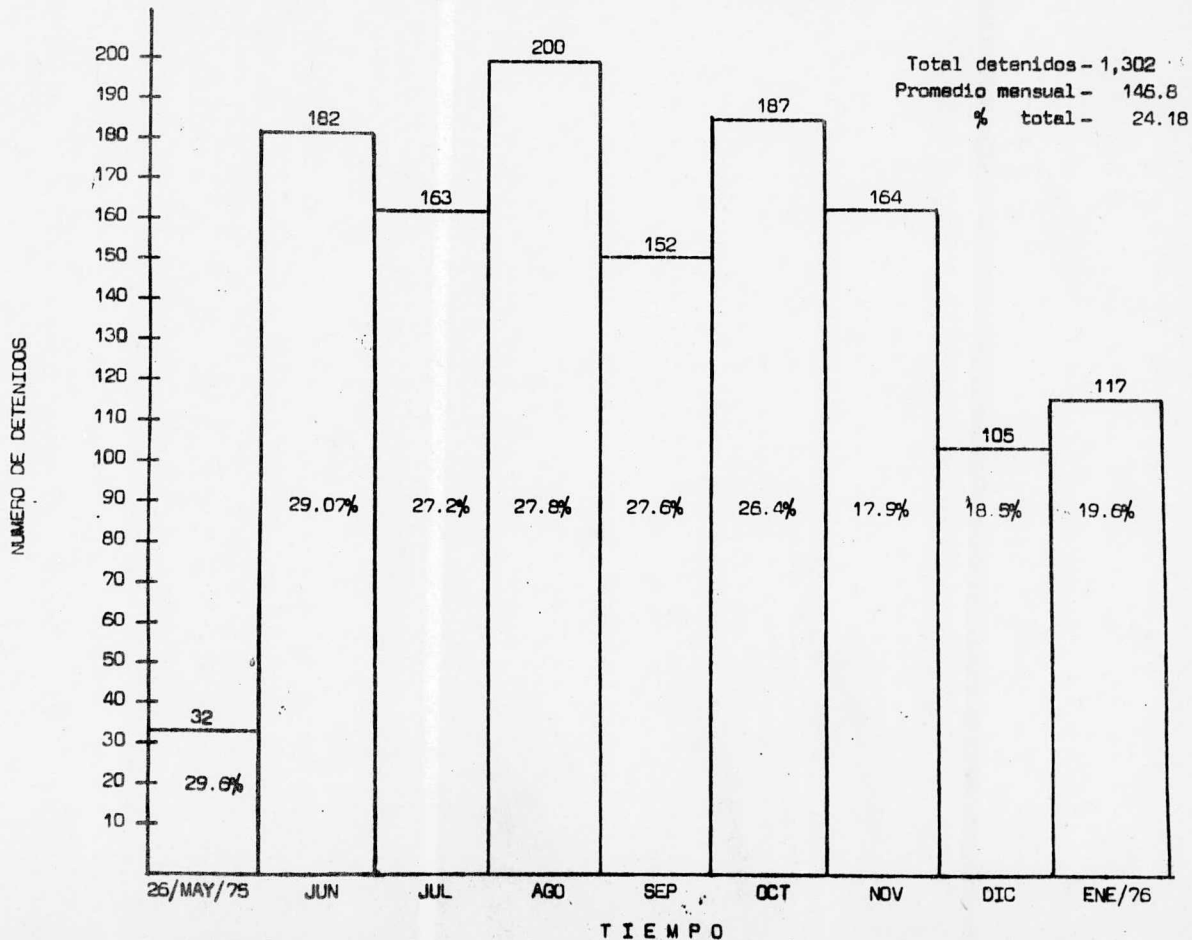
CUADRO DE PORCENTAJES EN BASE AL NUMERO DE DETENIDOS POR LA POLICIA MUNICIPAL DE
 CD. LAZARO CARDENAS, MICH., DE MAYO 26 DE 1975 A ENERO 31 DE 1976

CONCEPTO	26/MAY/75	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE/76
Ebrio escandaloso	29.6 %	29.07%	27.2%	27.8%	27.6%	26.4%	17.9%	18.5%	19.6%
Riña	18.5	15.1	14.2	14.6	15.8	17.7	16.8	17.6	20.4
Faltas a la moral	7.4	10.3	10.7	11.4	8.7	12.9	9.19	8.1	11.2
Falta de cartilla	31.4	24.4	12.3	.8	1.0	1.4	22.9	24.2	.5
Faltas a la policia	10.18	10.5	11.3	14.8	13.4	12.7	12.0	10.9	11.4
Ebrio cansado	.9	3.3	3.5	3.6	2.3	.8	2.1	.7	2.5
Violación	.9	0.0	1.3	0.2	0.3	.56	.5	.7	.8
Robo	0.0	0.7	2.0	3.8	4.7	5.7	4.9	5.6	3.8
Homicidio	0.0	0.0	0.5	2.5	1.0	.8	.1	0.0	.1
Portar arma prohibida	0.9	0.9	1.1	0.5	1.2	2.5	.7	.7	2.1
Suplantación de empleo	0.0	0.1	0.5	0.8	0.1	0.0	0.3	0.5	1.5
Insultos	0.0	0.0	1.5	0.1	0.3	0.0	0.8	0.7	1.3
Drogadicción	0.0	0.0	1.0	1.1	2.0	1.4	1.7	2.3	4.0
O t r o s *	0.0	5.1	12.5	17.5	20.7	16.9	9.5	8.1	20.3

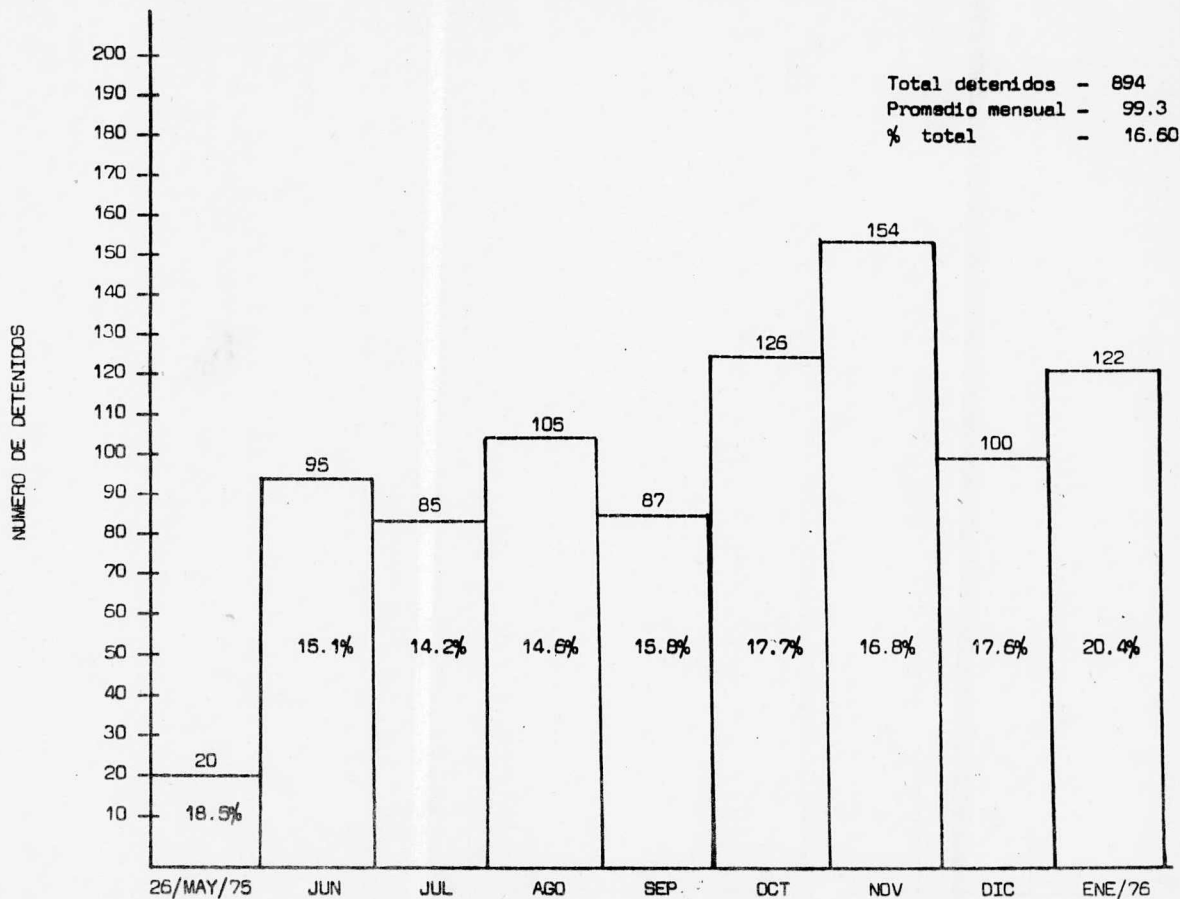
* Allanamiento de morada, vendedores ambulantes sin permiso, meretrices ejerciendo fuera de la zona de tolerancia, fraude, sospechoso, etc.

Fuente: Cuadro No. 3.

INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "EBRIOS ESCANDALOSOS" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



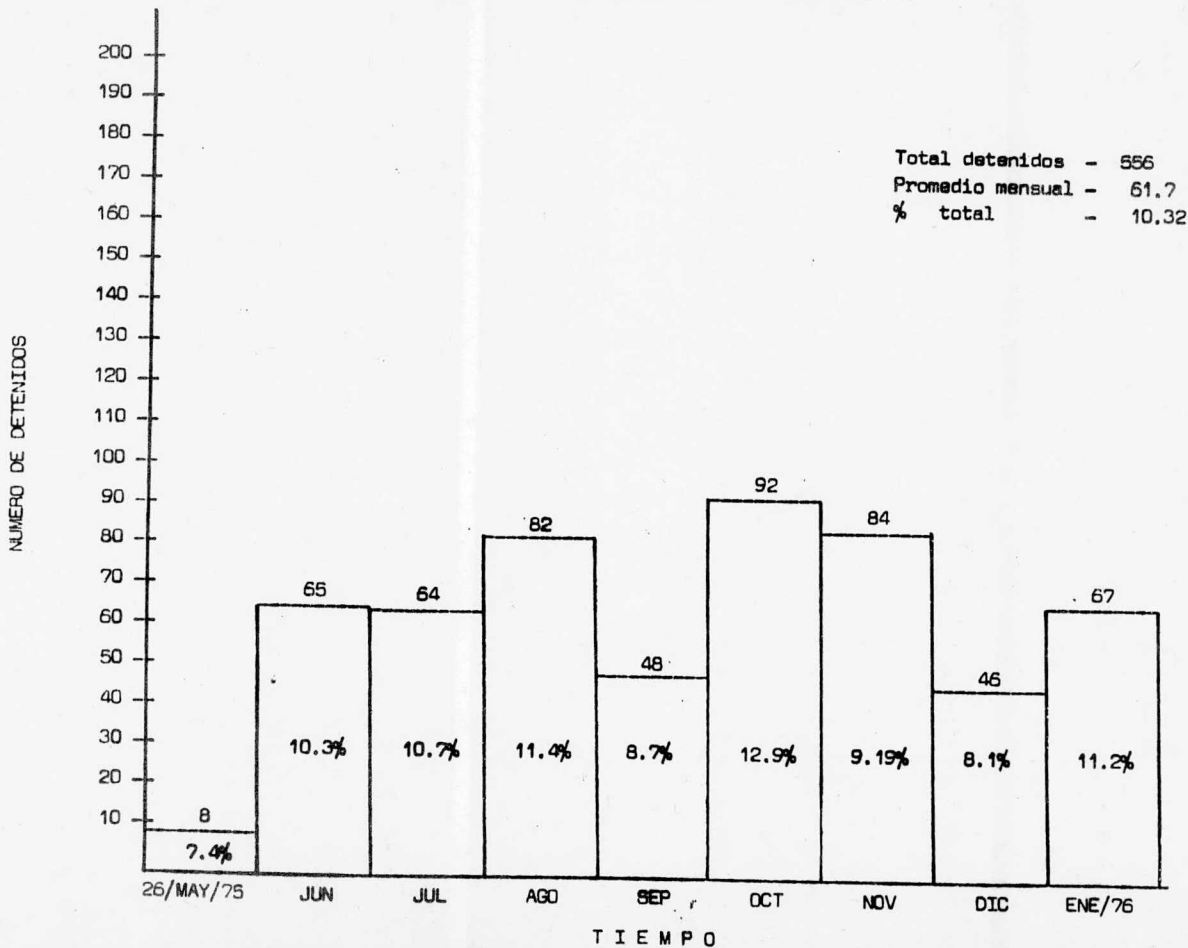
INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "RIÑA" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



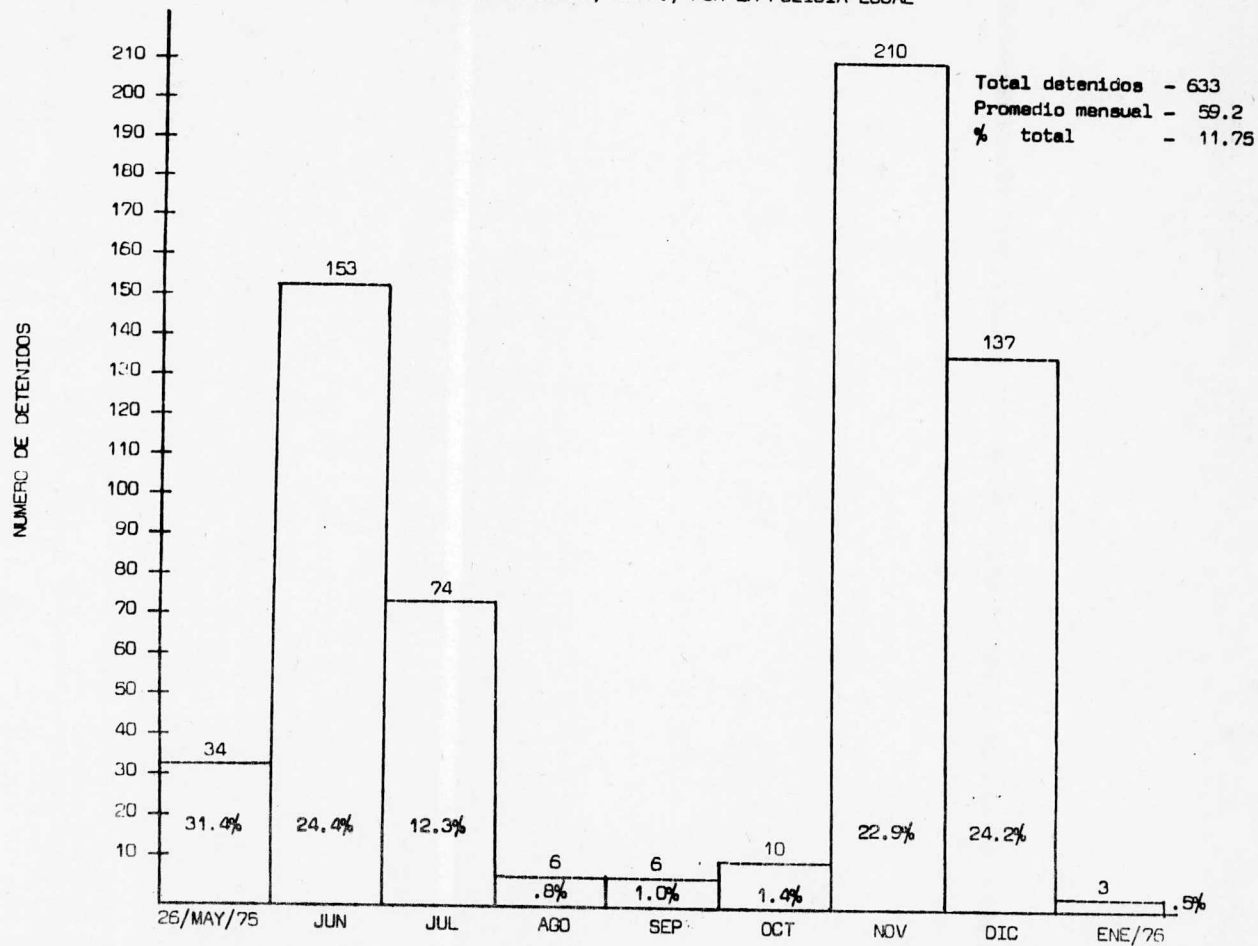
Fuente: Cuadro No. 3.

T I E M P O

INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "FALTAS A LA MORAL" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



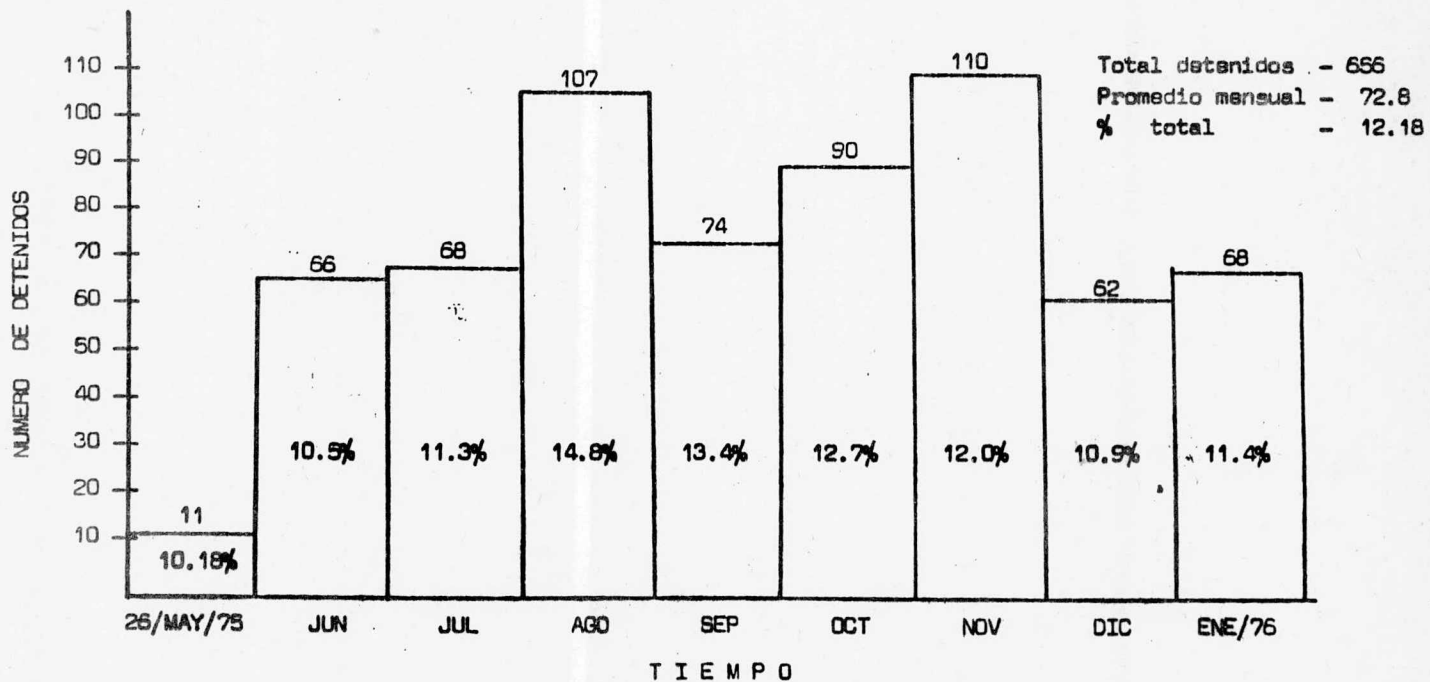
INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "FALTA DE CARTILLA" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



Fuente: Cuadro No. 3.

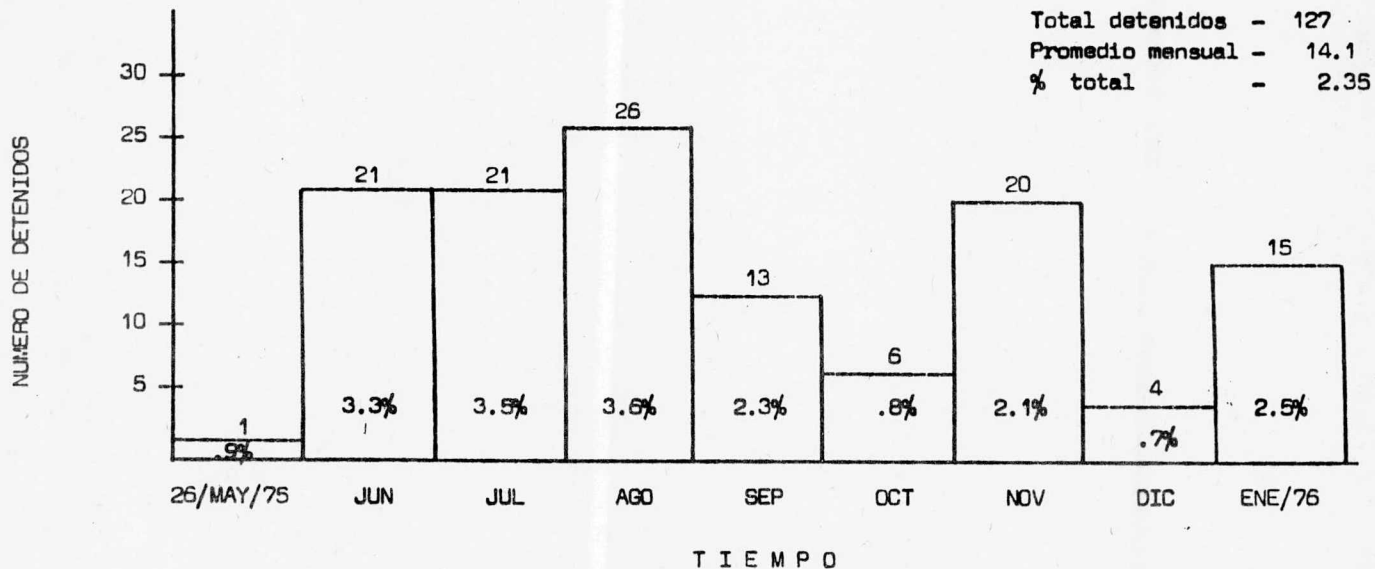
TIEMPO

INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "FALTAS A LA POLICIA" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



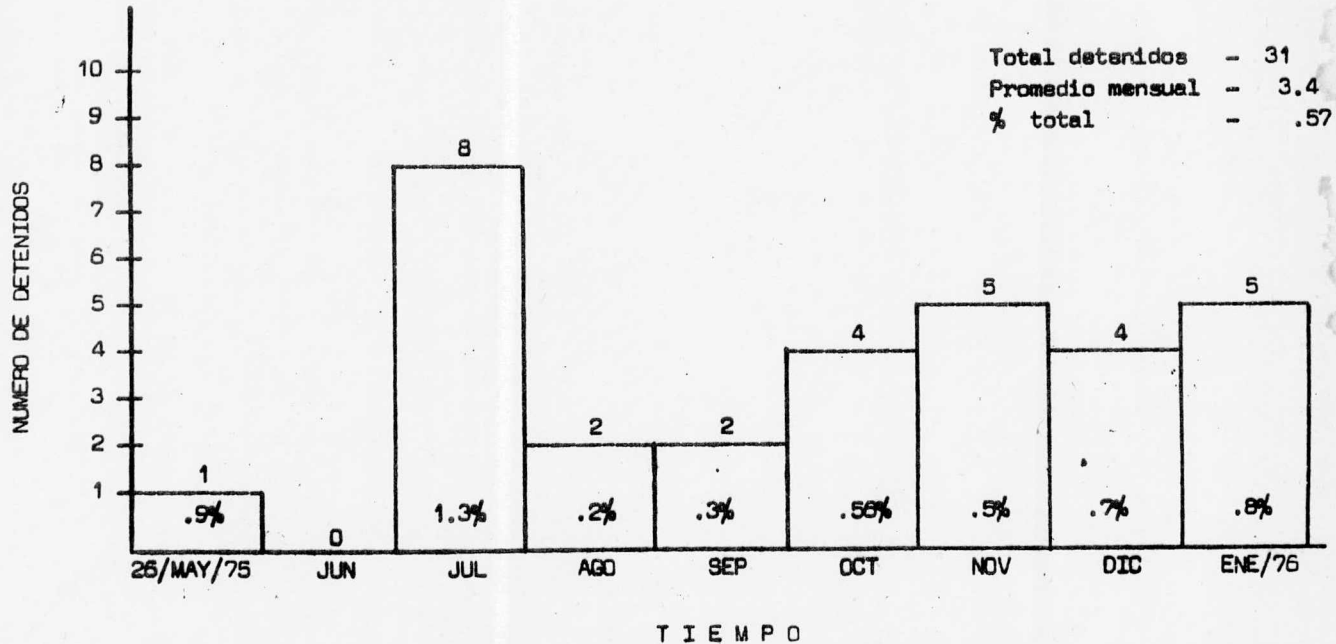
Fuente: Cuadro No. 3.

INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "EBRID CANSADO" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



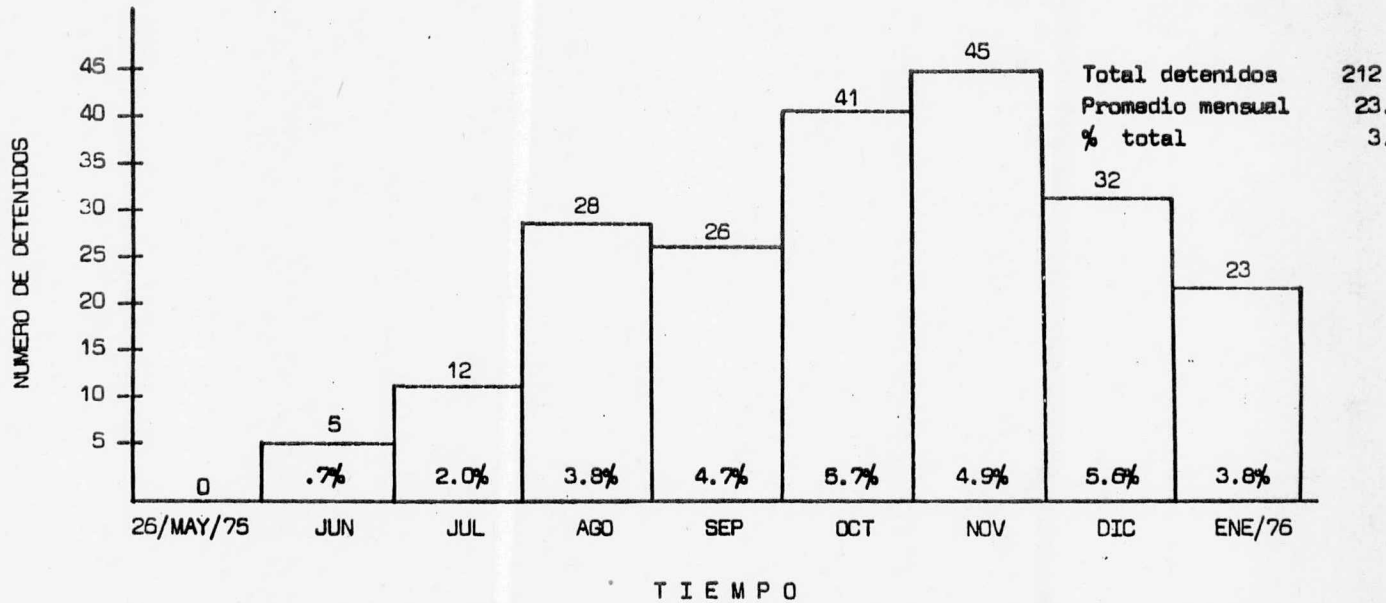
Fuente: Cuadro No. 3.

INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "VIOLACION" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



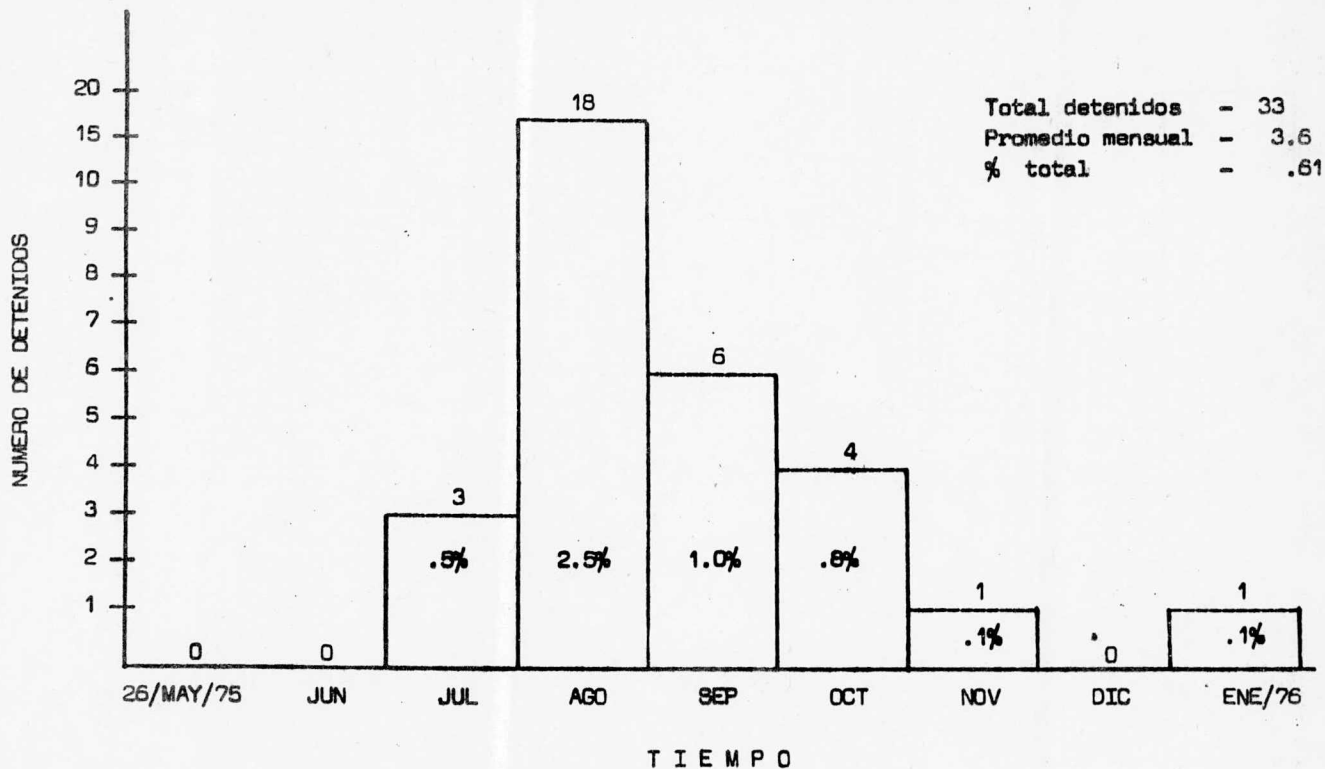
Fuente: Cuadro No. 3

INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "ROBO" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



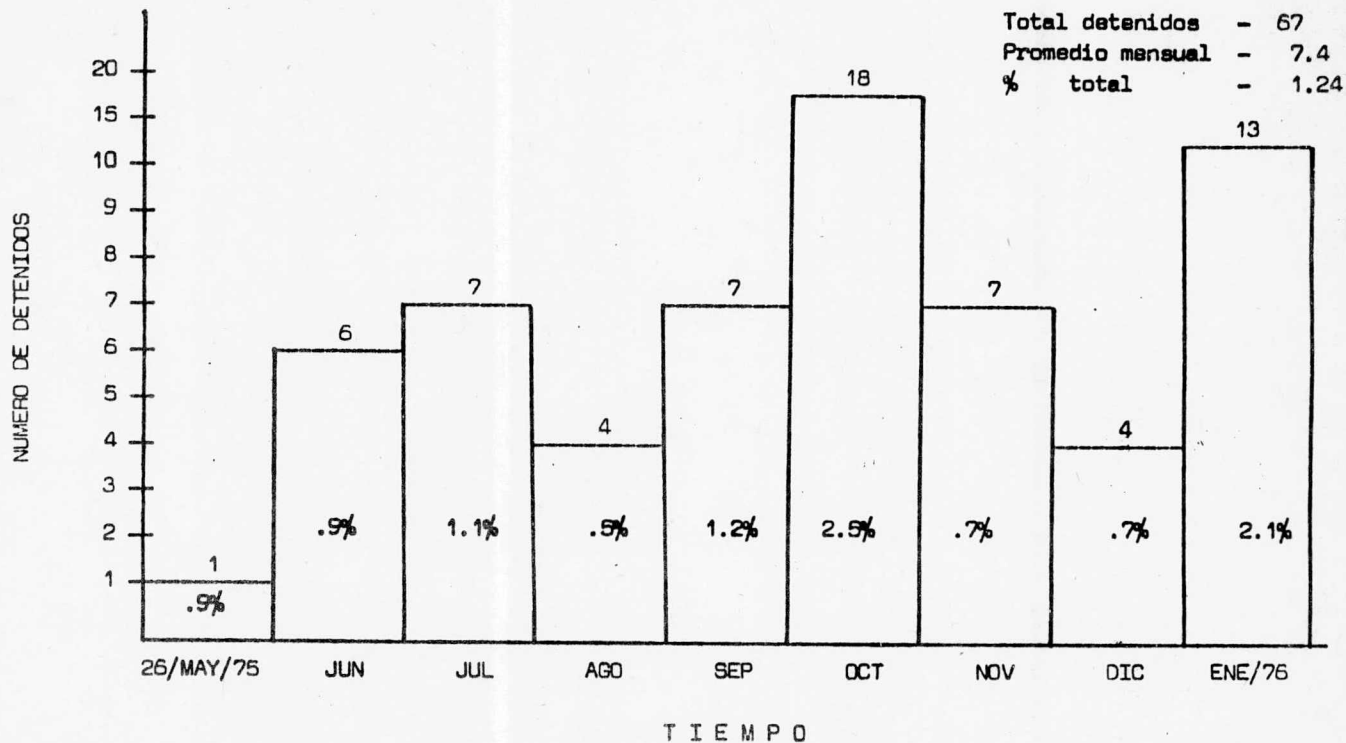
Fuente: Cuadro No. 3.

INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "ASESINATO" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



Fuente: Cuadro No. 3.

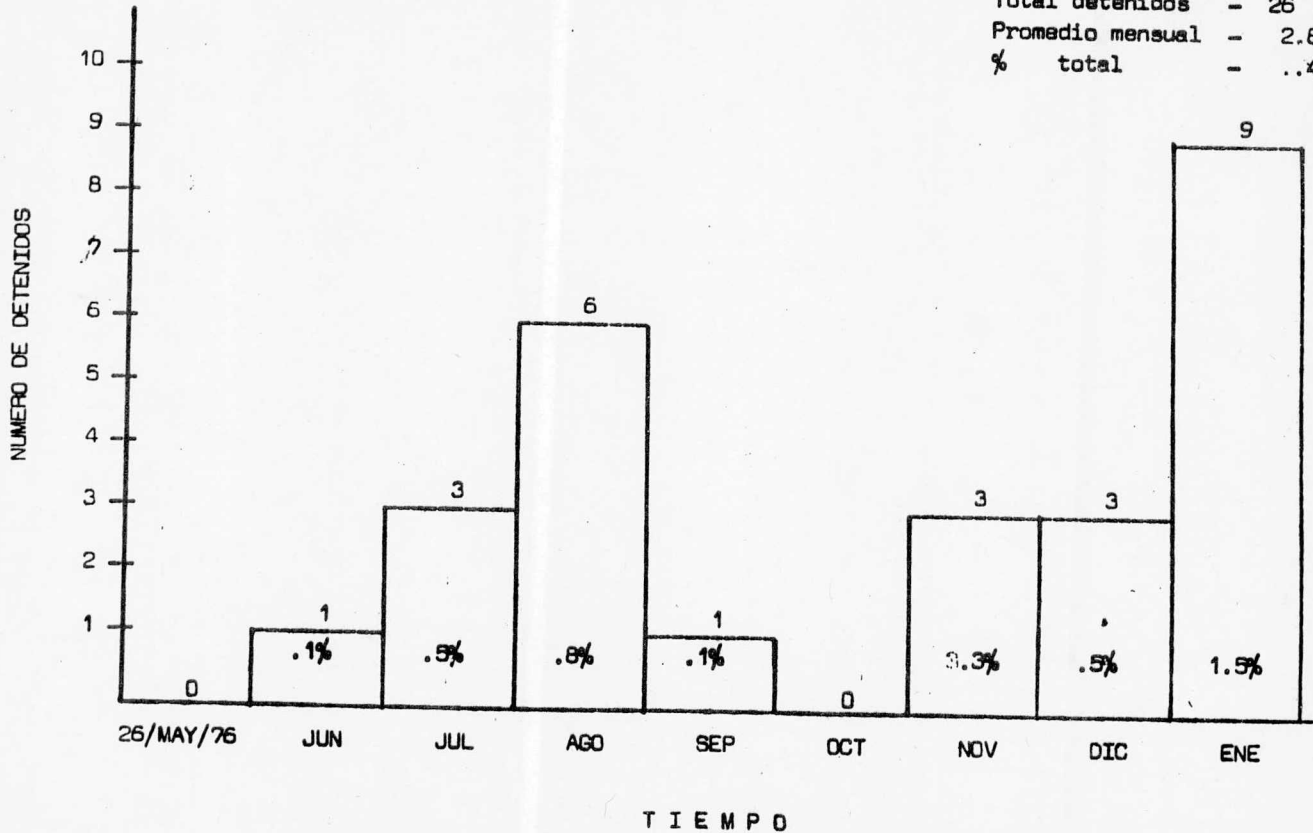
INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "PORTAR ARMA PROHIBIDA" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



Fuente: Cuadro No. 3.

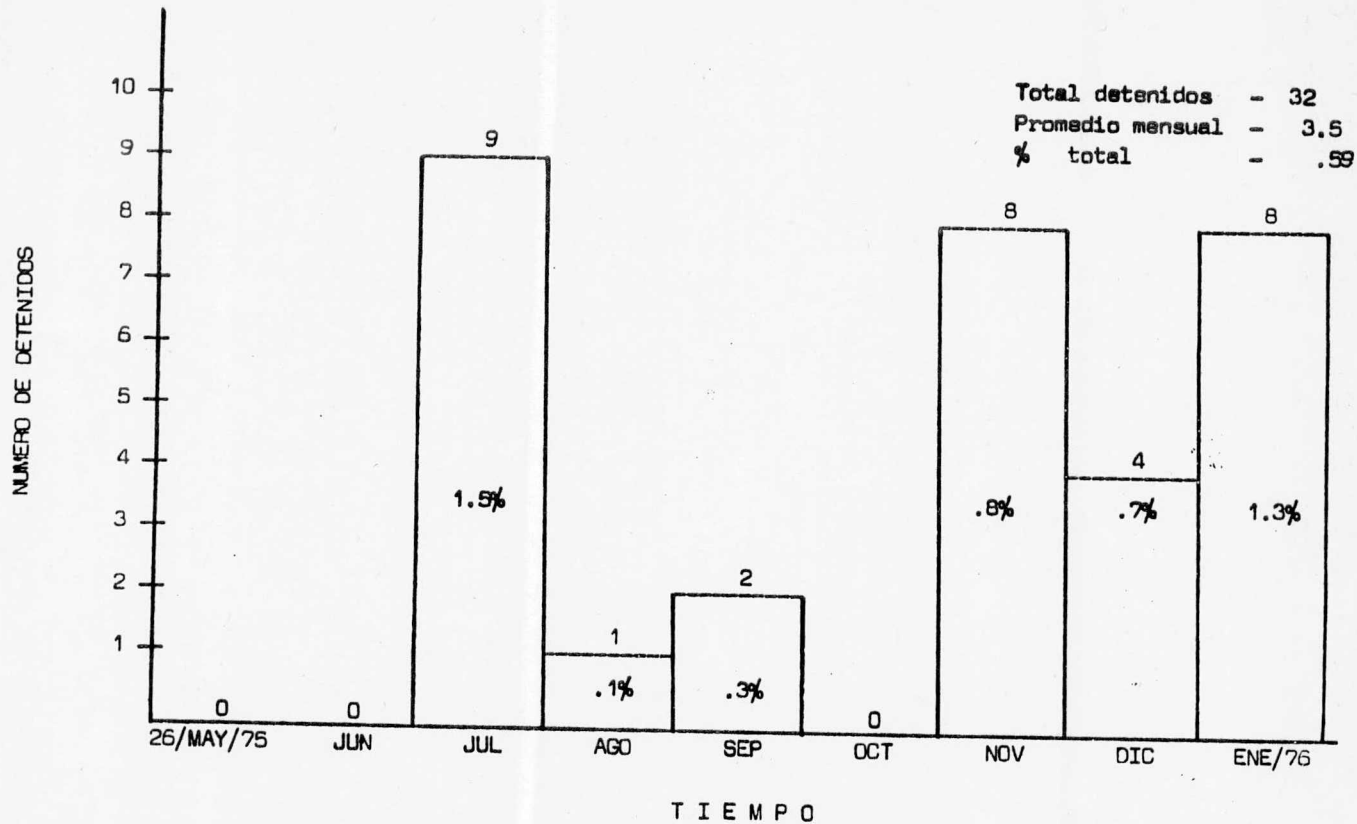
INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "SUPLANTACION DE EMPLEO" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL

Total detenidos - 26
 Promedio mensual - 2.8
 % total - ..48



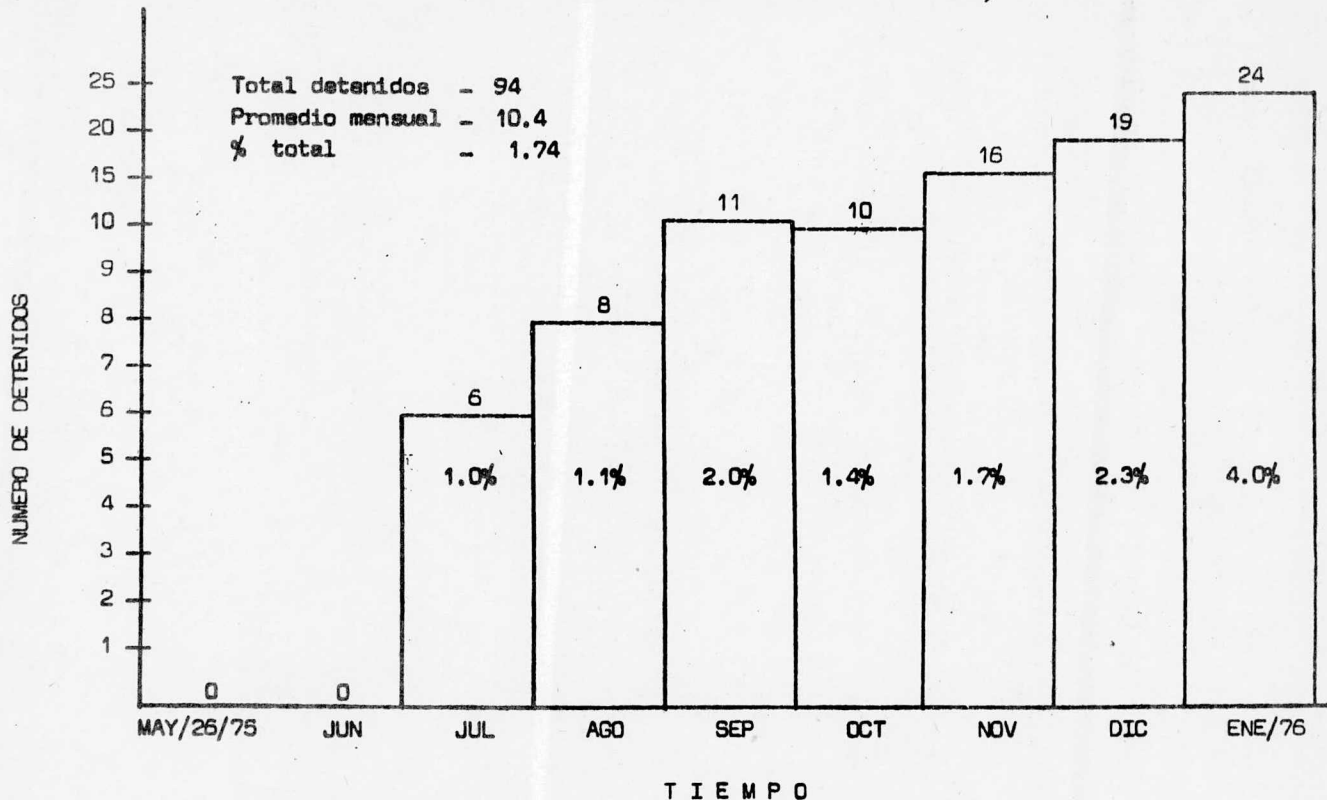
Fuente: Cuadro No. 3.

INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "INSULTOS" EN EL MUNICIPIO DE
'AZARO CARDENAS, MICH.; POR LA POLICIA LOCAL



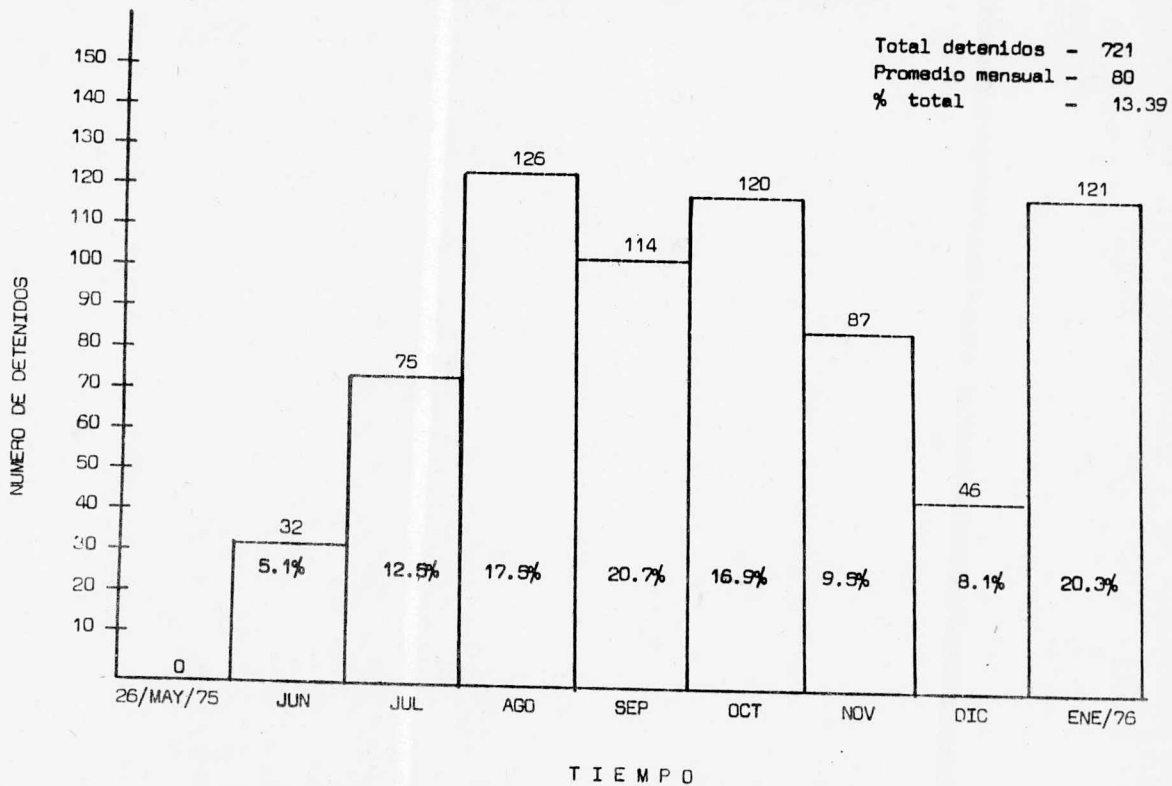
Fuente: Cuadro No. 3.

INDICE DE DETENIDOS BAJO EL CONCEPTO DE "DROGADICCION" EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



Fuente: Cuadro No. 3.

INDICE DE DETENIDOS POR DIVERSOS DELITOS* EN EL MUNICIPIO DE LAZARO CARDENAS, MICH., POR LA POLICIA LOCAL



*Allanamiento de morada, vendedores ambulantes sin permiso, meretrices ejerciendo fuera de la zona de tolerancia, sospechosos, fraude, etc.

Fuente: Cuadro No. 3.

REFERENCIAS

- (1) Cappello, H. M. (1975) "Regulación personal de la agresión", Rev. Psicología 5:21-25, Méx.
- (2) Calvin, S. (1971) "Compendio de Psicología Freudiana", Ed. Paidós, Argentina, Pág. 41-69.
- (3) Buss, A. H. (1961) "The Psychology of Aggression", John Wiley & Sons, Inc. Publishers, New York.
- (4) Floyd, L. R. (1972) "Psicología y Vida", Ed. Trillas, Pág. 538, Méx.
- (5) Mann, L. (1972) "Elementos de Psicología Social", Ed. Limusa, Pág. 31, Méx.
- (6) Mann, L. (1972) "Elementos de Psicología Social", Ed. Limusa, Pág. 32, Méx.
- (7) Ardrey, R. (1966) "The Territorial Imperative", Atheneum Publishers, New York.
- (8) Mann, L. (1972) "Elementos de Psicología Social", Ed. Limusa, Pág. 32, Méx.
- (9) Christian, J. J. (1961) "Phenomena associated with population density", Proc. Nat. Acad. Sci. 47:428-449.
- (10) Deevey, E. S. (1960) "The hare and the hares: A cautionary tale". American Scientist 48:415-430.
- (11) Mann, L. (1972) "Elementos de Psicología Social", Ed. Limusa, Pág. 33, Méx.
- (12) Sanford, N. (1965) Correspondencia particular con Floyd, L., "Psicología y Vida", Ed. Trillas, Méx. (1972).

- (13) Landis y Cushman (1945) "The relation of national prohibition to the incidence of mental disease" *Quarterly Journal of Studies on Alcohol*, 5.
- (14) Williams, R. (1951) "Nutrition and Alcoholism", University of Oklahoma Press.
- (15) Williams, R. (1951) "Nutrition and Alcoholism", University of Oklahoma Press.
- (16) Floyd, L. R. (1967) "Psicología y Vida", Ed. Trillas, Pág. 541, Méx.
- (17) Calvin, S. (1971) "Compendio de Psicología Freudiana", Ed. Paidós, Argentina.
- (18) Berkowitz (1964) "Aggressive cues in aggressive behavior and hostility catharsis", *Psychological Review*, 71:104-122.
- (19) Johnson, W. (1938) "Psychological factors in marital happiness", Academic Press, New York.
- (20) Kahn, M. (1966) "The Physiology of catharsis", *Journ. of Personality and Social Psychology*, 3:278-298.
- (21) Mead, H. (1934) "Mind, Self and Society", University of Chicago Press, Chicago, Pág. 34.
- (22) Festinger, L. (1954) "A theory of Social Comparison Processes" *Human Relations*, 7:117-140.
- (23) Carlsmith, J. y Freedman, J. (1965) "Long-term behavioral effects of cognitive dissonance", *Jour. of Experimental Social Psychology*, 1:145-155.
- (24) Ross, S. (1974) Correspondencia particular con A. Rodríguez (1976) "Psicología Social", Ed. Trillas, Méx.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Altman, I. y Haythorn, W. W. (1967)
"The ecology of isolated groups", Behavioral Science, 12:169-182.
- 2.- Allport, G. (1935)
"Attitudes. En Murchinson", C. (Dir.), A hand book of Social Psychology, Worcester, Mass. Clark University Press.
- 3.- Ardrey, R. (1966)
"The territorial imperative", Atheneum Publishers, New York.
- 4.- Azrin, N., Hutchinson, R. y Sallery, R. (1964)
"Pain-aggression toward inanimate objects", J. Exp. Anal. Behav., 7:223-228.
- 5.- Azrin, N., Hutchinson, R., y Hake, D. (1966)
"Extinction-induced aggression", J. Exp. Anal. Behav., 9: 191-204.
- 6.- Bandura, A., Ross, D. y Ross, S. (1963)
"Imitation of film-mediated aggressive models", J. Abnorm. Soc. Psychol., 66:3-11.
- 7.- Bandura, A. y Walters, R. (1963)
"Social learning and personality development", Holt. Rinehart & Winston, New York.
- 8.- Bandura, A. (1965)
"Influences of models' reinforcement contingencies on the acquisition of imitative responses", J. Per. Soc. Psychol., 1:588-595.

...

- 9.- Berkowitz, L. (1964)
"Aggressive cues in aggressive behavior and hostility catharsis", *Psychological Review*, 71:104-122.
- 10.- Brown, R. (1974)
"Sicología Social", (Segunda edición), Siglo Veintiuno Editores, S. A., 4:174-178, Méx.
- 11.- Buss, A. H. (1961)
"The Psychology of Aggression", John Wiley & Sons, Inc. Publishers, New York.
- 12.- Campbell, D. (1950)
"The indirect assessment of Social Attitudes", *Psychological Bulletin*, 47:15-38.
- 13.- Calhoun, J. B. (1956)
"A comparative study of the social behavior of two inbred strains of house mice", *Ecological Monographs*, 26:81-103.
- 14.- Calvin, S. (1971)
"Compendio de Psicología Freudiana", Ed. Paidós, Pág. 41-69, Argentina.
- 15.- Cappello, H. M. (1975)
"Regulación personal de la agresión", *Rev. Psicología*, 5: 21-25, Méx.
- 16.- Catania, C. (1968)
"Contemporary Research in Operant Behavior", Glenview; Scott Foresman.
- 17.- Christian, J. J. (1961)
"Phenomena Associated with Population Density", *Proc. Nat. Acad. Sci.*, 47:428-449.
- 18.- Cuauhtémoc, C. (1975)
"Una comunidad en desarrollo", Editado por el Fideicomiso Lázaro Cárdenas, Mich.

- 19.- Deevey, E. S. (1960)
"The hare aun the hauspex: a cautionary tale", American Scientist, 48:415-430.
- 20.- Deutsch, M. y Collins, M. (1951)
"Interracial Housing", The University of Minnesota Press.
- 21.- Doob, L. (1947)
"The behavior of attitudes", Psychological Review, 54:135-136.
- 22.- Dollard, J. y Miller, N. (1939)
"Frustration and aggression", New Haven, Conn.
- 23.- Floyd, L. R. (1972)
"Psicología y Vida", Ed. Trillas, Méx.
- 24.- Gentry, W. D. (1968)
"Fixed-ratio schedule-induced aggression", J. Exp. Anal. Behav., 11:813-817.
- 25.- Hovland, C. (1957)
"The order of presentation in persuasion", Yale University Press, New Haven.
- 26.- Hyde, R. W. y Chisholm, R. M. (1944)
"Studies in medical sociology; the relation of mental disorderst to race and nacionality", New England, J. Med., 231: 621.
- 27.- Johnson, W. (1938)
"Psychological factors in marital happiness", Academic Press, New York.
- 28.- Krech, D. y Crutchfield, R. (1948).
"Theory and problems of Social Psychology", Mc Graw-Hill, New York.

...

- 29.- Landis y Cushman (1945)
 "The relation of National Prohibition to the incidence of mental disease", Quarterly Journal of Studies on Alcohol, 5:527-534.
- 30.- Mann, L. (1972)
 "Elementos de Psicología Social", Ed. Limusa-Wiley, 1: 15-41.
- 31.- Mead, M. (1935)
 "Sex and temperament", Morrow, New York.
- 32.- Medina, E. (1964)
 "The role of alcohol in accidents and violence", Artículo de "Alcohol and Alcoholism", The addiction research foundation by University of Toronto Press, Ed. Popham, Pág. 350-354.
- 33.- Murphy, G. y Murphy, L. (1937)
 "Experimental Social Psychology", Harper & Row, New York.
- 34.- Nice, M. M. (1943)
 "Studies in the life history of the song sparrow" II Trans. Linnaean Soc., 6:1-72, New York.
- 35.- Sears, P. S. (1953)
 "Child-rearing factors relating to playing sex-typed roles", Amer. Psychologist, 8:431 (Resumen).
- 36.- Reynolds, G. S., Catania, C. y Skinner, B. F. (1963)
 "Conditioned and inconditioned aggression in pigeons", J. Exp. Anal. Behav., 6:73-74.
- 37.- Shneidman, E. S. y Farberow, N. L. (1956)
 "Clues to suicide", Public Health Reports, 71:109-114.

...

- 38.- Smith, M., Bruner, S. y White R. (1956)
"Opinions and Personality", Wiley, New York.
- 39.- Rodríguez, A. (1976)
"Psicología Social", Ed. Trillas, Méx.
- 40.- Sommer, R. (1965)
"Further studies of small group ecology", Sociometry,
28:337-348.
- 41.- Soto, P. R. (1969)
"Nociones de Derecho Positivo Mexicano", X:99-108, Ed.
Esfinge, Méx.
- 42.- Thorne, F. C. (1953)
"The frustration-anger-hostility states: a new diagnostic
classification", J. Clin. Psychol., 9:334-339.
- 43.- Thurstone, L. (1928)
"Attitudes can be measured", American Journal of Psycholo-
gy, 33:529-554.
- 44.- Williams, R. (1951)
"Nutrition and alcoholism", Norman: University of Oklahoma
Press.

