

# *La manipulación frente a la autorrealización personal*

## INTRODUCCION

Parece evidente que una de las aportaciones definitivas de la psicología científica es la confirmación de que el ser humano, especialmente en sus primeros años, es un proyecto que va haciéndose mediante la continuada interacción entre unas estructuras neuronales extraordinariamente complejas y lábiles y un medio ambiente situacional que actúa sobre la potencialidad de nuestro sistema nervioso, concretando y orientando progresivamente su maduración. Maduración y aprendizaje vienen a ser, por decirlo brevemente, los dos grandes factores generales responsables de nuestra historia individual y de la propia personalidad que se va gestando a lo largo de esta historia.

Cuando mediante un análisis más o menos riguroso realizamos un corte transversal en alguna de estas historias, obtenemos una instantánea, tal vez fiel, de las notas más destacadas que han cristalizado en el devenir de ese individuo hasta ese momento determinado. Las comparaciones entre varios de estos cortes obtenidos simultáneamente nos permitirán establecer una serie de diferencias individuales, cuya cuantificación, aunque imperfecta, es una tarea cada día menos difícil. Si damos un paso más y reunimos las observaciones instantáneas de sujetos pertenecientes a diversos grupos sociales, culturales o raciales, será difícil no percibir la aparición de unas diferencias colectivas, que parecen indicar que la comunidad genética e histórica de esos grupos ha marcado a muchos de sus individuos con unos rasgos característicos.

Un importante enfoque de la psicología científica actual, precisamente el que con frecuencia designamos como "psicología correlacional" (Cronbach, 1957, 1975), se ha realizado desde hace más de un siglo en estas instantáneas diferenciadoras. La acumulación de datos y su elaboración estadística han venido a constituir un conjunto de información abigarrada y en ocasiones contradictoria. Sin embargo, este montante heterogéneo de datos parece polarizado en un sentido claro: entre individuos y grupos, en su situación actual, se pueden detectar y medir claras diferencias comportamentales, que afectan áreas relevantes para el desarrollo y realización de esos mismos individuos y grupos en nuestro mundo actual.

Del registro de datos diferenciales a su interpretación rigurosa debe haber, al menos teóricamente, una notable distancia. La misma que separa en toda ciencia positiva el nivel descriptivo del nivel explicativo de los fenómenos. Sin embargo, en muchas ocasiones esta distancia ha sido salvada alegremente por algunos psicólogos correlacionales, que han pretendido desarrollar toda una historia a partir de una instantánea, todo un conjunto de teorías causales a partir del registro temporal de unos fenómenos.

No hace falta denunciar, por otra parte, que estas interpretaciones precipitadas no siempre son inocentes. En muchas ocasiones, se ven teñidas de intenciones claramente ajenas al rigor desinteresado de la ciencia. Los defensores de una sociedad compartimentada, estratificada, diseñada para posibilitar el triunfo de "los mejores" a través de severos mecanismos de control social, han visto en los datos relativos a las diferencias comportamentales y en algunas de sus pretendidas explicaciones, un serio fundamento científico para su modelo. La ya conocida y documentada afirmación de Pastore (1949) referente a la afiliación conservadora de muchos psicólogos diferenciales, podría ser completada con otra referente a la afiliación diferencial de muchos sociólogos, economistas y políticos conservadores.

Hay que reconocer que la tentación es sumamente intensa. Si centenares de datos indiscutibles nos indican la distinta dotación de individuos y grupos humanos en potencialidades relevantes para el desarrollo humano, tales como inteligencia, ajuste emocional, ascendencia social, competitividad, agresividad, etc., si estas diferencias

parecen ser estables e incluso claramente genéticas, ¿no es lógico estructurar la sociedad conforme a ellas, en lugar de gastar energías en el logro de un igualitarismo utópico y carente de seria base científica?

Si, por otra parte, las diferencias no se distribuyen aleatoriamente en la población humana, sino que afectan especialmente, en sentido positivo o negativo, a determinadas colectividades, ¿qué hay de malo en reconocer este hecho y estructurar en torno a él las mismas relaciones entre los grupos culturales, raciales o nacionales?

Nos encontramos, en definitiva, ante una manipulación de la ciencia al servicio de una manipulación del hombre. Al servicio de unos intereses de grupo racial, social o cultural, de unos intereses que, a pesar de su diferente origen, con frecuencia convergen hacia una política común.

Además, esta manipulación de la ciencia y, en concreto, de la psicología diferencial, tiene un efecto multiplicador por cuanto no solamente sirve para dar apariencia científica a determinados tipos de explotación del hombre por el hombre, sino que afecta a la misma conciencia que de sí tienen los explotados, convirtiéndola en un verdadero autoconcepto manipulado.

En las líneas que siguen se intenta subrayar los aspectos más importantes de este proceso manipulador de individuos y grupos. Un proceso manipulador que, abusando de la psicología, tiene como objetivo conservar y defender una estructura socio-económica, a nivel nacional e internacional, jerarquizada y estable, afirmando paladinamente que los niveles de autorrealización personal son muy variados y que la inmensa mayoría de las personas pueden autorrealizarse a niveles bajos. Se puede conseguir así que grandes grupos humanos se conformen con su presunta mediocridad, convencidos de que su personalidad se desarrollará plenamente en tanto en cuanto sepan ser dirigidos por quienes han sido convertidos en "los mejores" por la naturaleza y la historia.

En definitiva, pretendemos mostrar cómo unos datos científicos, manipulados a nivel explicativo, pueden volverse como un "boomerang" contra sus propios e interesados manipuladores. Cómo unos mismos fenómenos que en buena parte han servido la mayoría de las veces para *racionalizar* la explotación, pueden, al contemplarlos des-

de otra perspectiva, convertirse en instrumentos para *denunciar* esta misma explotación.

## EL CONCEPTO DE AUTORREALIZACION

Al comienzo de este trabajo se indicaba que el concepto dinámico de la personalidad humana puede considerarse como universalmente aceptado por la psicología científica. Por supuesto, este concepto dinámico es tan amplio que resulta compatible con la mayoría de los actuales modelos, incluso con los de apariencia más estructural. Sin embargo, el concepto de autorrealización, que es impensable sin este marco dinámico, parece añadir algo más al mero dominio personal sobre, al menos, algunos aspectos del propio desarrollo histórico. Implica que, en algún sentido, la persona o el grupo sean "dueños de sí", es decir, programadores de su proceso de progresiva actualización de potencialidades.

La persona y el grupo se sienten autorrealizados cuando tienen conciencia de que sus posibilidades son actualizadas sin interferencias extrañas no aceptadas. Cuando el concepto que se han formado de sí mismos se va enriqueciendo en una interacción *coherente* con las situaciones que el entorno les ofrece. La autorrealización implica, por tanto, elección ante la situación y parece inseparable del concepto de iniciativa ante esa misma situación, aunque sea una iniciativa condicionada por las propias posibilidades de la especie, del grupo o del individuo y por las propias experiencias anteriores de esa misma especie, grupo o individuo.

No se dice nada nuevo al afirmar que algunos modelos dinámicos de la personalidad no parecen dejar margen suficiente en sus esquemas para el constructo de *autorrealización*. Si tenemos, en efecto, una visión rigidamente positiva de la conducta humana, con la loable intención de dar a la psicología el estatuto de certeza que parece acompañar a las ciencias naturales, buscaremos la formulación de unas leyes generales de esta conducta. Y ciertamente podremos encontrarlas e incluso algunas de ellas demostrarán su cumplimiento en un conjunto más o menos amplio de variadas circunstancias. Pero no es este el campo donde podremos encuadrar el concepto de autorrea-

lización. Los supuestos positivistas han sido fructíferos en varios campos psicológicos y probablemente lo seguirán siendo, aunque su capacidad de explicación y predicción no vaya más allá de determinadas "microconductas", dóciles incluso ante las formulaciones matemáticas, pero frecuentemente poco relevantes, si no es como partes de conductas mucho más complejas y mucho más reales. Estas conductas complejas son las que realmente nos interesa observar, medir, explicar, predecir y, en ocasiones, controlar. En expresión de Cronbach: "Una identificación demasiado estrecha con la ciencia, sin embargo nos ha dirigido a una meta inapropiada. La meta de nuestro trabajo, como he defendido aquí, no es almacenar generalizaciones sobre las que se pueda erigir una torre teórica algún día. La tarea especial del científico social en cada generación es apresar los efectos contemporáneos. Más allá de esto, comparte con el humanista y el artista el esfuerzo en ganar comprensión en las relaciones contemporáneas y adecuar el punto de vista cultural sobre el hombre con las relaciones presentes. Conocer al hombre tal como es no es una aspiración despreciable" (Cronbach, 1975, p. 276).

Los modelos dinámicos de la personalidad marcados por presupuestos mecanicistas o positivistas no pueden encuadrar fácilmente el constructo de autorrealización. Si la conducta es un acontecer rígidamente condicionado por una relación de tipo funcional con situaciones anteriores o presentes, es decir, si  $R = f(S)$  o, dicho de otra manera, si la conducta viene marcada por el "tratamiento", no hay lugar para la autorrealización. Es más, en tales modelos, la autorrealización es una utopía, un sentimiento engañoso.

Es preciso recurrir a otros modelos dinámicos de personalidad que, aunque por ahora menos operativizables, den margen a unas relaciones menos rígidas. Es evidente que el modelo que genéricamente podemos llamar correlacional, que renuncia a la explicación causal y a la predicción funcional y que se encuadra en el marco de la probabilidad, presenta una flexibilidad mayor. Es un modelo más ligado a las características individuales que a las manipulaciones situacionales o de tratamiento y, por tanto, un modelo menos ambicioso en sus explicaciones y predicciones.

Con todo, no siempre este modelo correlacional ha sido fiel a sus orígenes. De las relaciones  $R - R$  se ha querido con frecuencia infe-

rir la existencia de unos rasgos estables, casi cosificados, impermeables a las variaciones situacionales. Este proceso de simplificación del modelo ha sido funesto para el mismo. Ha dado pie a críticas tan severas como las de Mischel (1969). Pero, además, ha cerrado la posibilidad de compatibilizarlo con la autorrealización, incluso aún con mayor radicalismo que los modelos situacionales.

Entre los esfuerzos más notables por superar el enfrentamiento entre modelos situaciones (S — R) y modelos estructurales o correlacionales (R — R) cabe señalar los de Kelly con su modelo de los constructos personales (1955), Cronbach (1957, 1975) y Endler y Magnusson (1976a, 1976b). El objetivo de estos modelos viene a ser la integración de las aportaciones definitivas de los modelos anteriores en una síntesis que va más allá de un eclecticismo simplista. Así cuando Endler y Magnusson proponen su paradigma de la conducta: S — R — S — R — S — R, su afirmación añade elementos nuevos al modelo de la teoría del campo de Lewin (1935, 1936, 1938, 1951) y al modelo de la teoría de la necesidad de Murray (1938), abriendo unas posibilidades particularmente claras al constructo de autorrealización. Estas posibilidades se contienen en las siguientes afirmaciones:

- a) La conducta está determinada por un proceso continuo de *interacción* entre el individuo y la situación en que éste se encuentra.
- b) En este proceso de interacción, el individuo es un *agente intencional activo*.
- c) Los factores *cognitivos* son importantes en la interacción.
- d) El *significado psicológico de la situación para el individuo* es un determinante esencial de la conducta.

Probablemente sean los puntos b y c los que constituyen los aspectos más importantes y originales del modelo. En efecto, el hecho de que el individuo sea un agente intencional y activo implica aceptar su capacidad para *interpretar* las situaciones, para asignarles un significado. Hasta cierto punto, el sujeto selecciona sus situaciones y se enfrenta a ellas. Como consecuencia, parece evidente que los factores cognitivos son un importante determinante de la conducta, por cuanto interactúan con las situaciones. Estos factores se desarrollan onto-

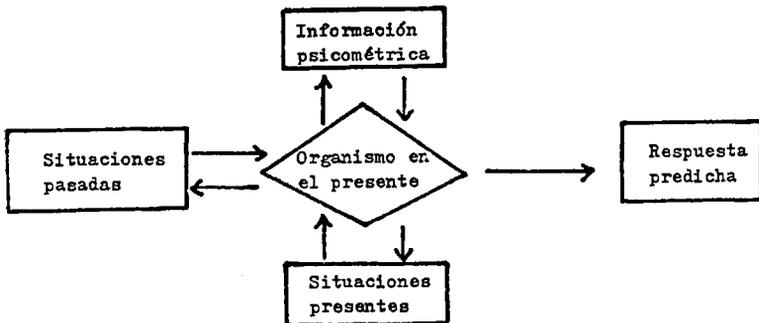
genéticamente mediante un proceso de aprendizaje social que actúa sobre una determinada disposición genética.

En este esquema la conducta individual no es meramente adaptativa a una situación ni meramente expresiva de unas variables intermedias o rasgos. Es una verdadera *conducta propositiva*, orientada a un fin, para cuyo logro el individuo recurre a una serie de estrategias cognitivas (Mischel, 1973). La autorrealización viene a ser precisamente la meta de una conducta propositiva bien orientada.

Sin embargo, el modelo interaccional no solamente ofrece un marco teórico aceptable para el constructo de autorrealización personal, sino también nos permite profundizar en los riesgos a que esta autorrealización está sometida, cuando la manipulación de los factores situacionales interfiere el proceso conductual de individuos y grupos.

## LA AUTORREALIZACION Y LA MANIPULACION DE LAS SITUACIONES INDIVIDUALES

Si queremos expresar gráficamente los determinantes de la conducta individual que se va a elicitar en un momento dado, podemos recurrir al esquema ofrecido por Cronbach en 1957 (p. 120), aunque ligeramente corregido a la luz de las formulaciones interaccionales:



A la luz de este esquema parece claro que los determinantes ambientales de la conducta están "bombardeando" continuamente al

sujeto, cuyas reacciones ante estos incesantes impactos están a su vez regidas por unas estrategias personales basadas en experiencias anteriores.

Si estas experiencias han sido planificadas desde que el individuo es niño, incluso desde antes de su nacimiento, puede llegarse a una manipulación de las zonas más profundas de la personalidad, hasta el punto de cercenar prácticamente gran número de posibilidades de autorrealización.

Tal vez, y como complemento de una demasiado prolija exposición teórica, puede ilustrar este riesgo la siguiente exposición que un psicólogo negro americano hace sobre el *autoconcepto* que la sociedad inserta en el hombre de color:

“Como todo ser humano, el negro está condicionado por el conjunto de experiencias sociales a la hora de percibirse y de valorarse a sí mismo. Los niños, que sistemáticamente se sienten rechazados, comienzan lógicamente a preguntarse si ellos mismos, su familia y su grupo tienen en realidad algún valor para esa gran sociedad a la que pertenecen. Todas estas dudas se convierten en *semilla de un rechazo funesto de sí mismo*, en semilla de un verdadero “complejo de negro”, en semilla de un prejuicio que debilita al mismo sujeto” (Clark, 1967, p. 35-36).

Estas frases ponen el dedo en la llaga, denunciando la importancia del instrumento que los más poderosos pueden utilizar para limitar las posibilidades de autorrealización de los más débiles: *el proceso de socialización*.

Realmente, la manipulación de este proceso no solamente asegura el establecimiento de unos techos para el desarrollo personal de amplios sectores de la sociedad, sino que incluso posibilita que estos mismos sectores acepten pasivamente las propias limitaciones impuestas.

El hecho diferencial es utilizado ampliamente en este proceso de socialización. Las personas son frecuentemente adoctrinadas en el convencimiento de que son “distintas” y limitadas. Todo contribuye a ello: el hogar en que viven, los trabajos de los padres, la ausencia de éstos del hogar, el tipo de escuela a que se asiste, el trato que se

recibe por parte de los miembros de otros grupos. Incluso antes de que el niño tenga conciencia de que es diferente, ya sus relaciones con la díada parental son distintas: la frecuencia de las interacciones, su matiz afectivo, la calidad del lenguaje hablado en la familia, el tipo de refuerzos y la clase de conducta reforzada, los modelos comportamentales que se le presentan son otras tantas variables situacionales que marcarán al niño de por vida y le limitarán gravemente sus posibilidades de autorrealización.

¿Puede hablarse de una verdadera manipulación del proceso de socialización en orden a establecer barreras a una plena autorrealización? Si por manipulación se entiende una planificación detallada y consciente, una programación siniestra del proceso para obtener amplios grupos de alegres esclavos, probablemente el término sea demasiado duro. Sin embargo, si por manipulación se entiende el hecho objetivo, aunque no sea explícitamente intencionado, de unos procesos de socialización que se derivan de un modelo socioeconómico brutalmente competitivo y que conducen a la perpetuación de este modelo, es indudable que la manipulación es el sello que marca el aprendizaje de la propia personalidad en amplias capas sociales y prácticamente en todos los grupos marginados.

Es justo reconocer, además, que los resultados a corto plazo de esta manipulación de las variables situacionales no han sido escasos. Los datos aportados por la psicología diferencial son suficientemente expresivos: los individuos y grupos cuya función socio-económica es producir y consumir presentan unos valores medios inferiores a los de individuos y grupos cuya función es planificar y dirigir: Se les califica de menos inteligentes, menos creativos, menos flexibles, menos liberales, menos estables, aunque les quepa el consuelo de ser más autoritarios, más agresivos, más dogmáticos y con una incidencia significativamente más elevada de trastornos mentales.

Si el panorama diferencial es triste a nivel descriptivo, en ocasiones viene a agravarlo a nivel explicativo la postura de todos los teóricos que, desde H. Spencer, nunca han faltado y que vienen a defender que estas diferencias no son sino la consecuencia de la lucha por la vida, que decanta a los más aptos, a los evolutivamente más adaptados al medio. De esta manera, el círculo se cierra: la manipulación situacional provoca unas desigualdades, que al ser interpretadas como

genéticas vienen a justificar la licitud de esa misma manipulación que las originó.

Este proyecto circular, sin embargo, no es tan estable como pudiera parecer a primera vista. Como veremos seguidamente, los sujetos mutilados en sus posibilidades de autorrealización van a desarrollar unas conductas defensivas, muchas veces espontáneas e imprevisibles, que llevan en germen la destrucción del proceso manipulador, al menos en sus formas actuales.

## LA PSICOLOGIA DEL INDIVIDUO MANIPULADO

Las diversas formas que la manipulación de la personalidad a través del aprendizaje social puede adoptar, hace extraordinariamente difícil el intento de describir con detalle la psicología del individuo manipulado. Máxime teniendo en cuenta que los recursos manipuladores no son exclusivos de la socialización temprana, sino que se extienden a lo largo de la vida del individuo. Cabe, sin embargo, intentar recopilar algunas de las características más destacadas y, hasta cierto punto, comunes a los sujetos sometidos a manipulación, es decir, programados para desarrollarse conforme a intereses distintos, cuando no contrarios, a los de la propia autorrealización.

Probablemente el construto psicológico que puede explicarnos mejor algunos de los comportamientos característicos e incluso contradictorios del sujeto manipulado es el de la *disonancia cognoscitiva* de Festinger (1957). Para este autor, en efecto, existe en el interior de todo hombre una necesidad de coherencia, de consonancia entre los elementos cognoscitivos relativos a lo que esa persona sabe de sí mismo, de su conducta y de sus circunstancias. Cuando no hay relación adecuada entre estos conocimientos surge la *disonancia* y, con ella, una invencible necesidad de reducirla.

La aplicación de esta teoría al rendimiento de las personas en las organizaciones (Aronson y Carlsmith, 1962) ha venido a demostrar que cuando una persona se ha formado (o le han formado) una imagen "incompetente" de sí misma, esta persona tiende a realizar mal aquellas tareas para las que cree no servir. Esta falta de rendimiento se debe a que el sujeto tiende a emitir una conducta consonante con la idea que se ha formado de la propia incompetencia.

Es cierto que la reducción de la disonancia se puede conseguir por otros medios que no sean la adecuación forzada de la conducta al autoconcepto. Cabe, por ejemplo, la posibilidad de recurrir a una solución inversa: cambiar el autoconcepto para adecuarlo a la conducta o incluso cambiar los conocimientos relativos a la propia conducta para convencerse de que es mejor y peor de lo que realmente es. Así en el caso que el mismo Festinger llama de "sumisión forzosa" la persona puede llegar a autoconvencerse de que la conducta que obligatoriamente tiene que elicitar no es tan desagradable como en un principio creía y, con el paso del tiempo, llegará a considerarla como realmente conveniente.

Admitiendo, por supuesto, las considerables diferencias individuales que presenta la necesidad de reducir la disonancia cognoscitiva, puede suponerse sensatamente que su papel en la formación de la personalidad del sujeto manipulado es definitivo. Cuando la socialización ha formado en el individuo un autoconcepto negativo, la conducta se adecuará a este autoconcepto y acabará por aceptarse como apropiados autoconcepto y conducta. La disonancia se ha reducido pero el precio pagado por ello es muy elevado: una notable reducción del techo de la autorrealización.

A partir de la teoría de la disonancia cognoscitiva el sujeto manipulado va a necesitar cada vez más la *aceptación social*, que refuerza una conducta que él no puede autorreforzar. Esta necesidad de aceptación social se hará cada vez más sensible al juicio valorativo de su grupo de referencia.

Siguiendo la lógica del esquema, nos encontramos con una nueva característica de la personalidad manipulada: el bajo nivel de *necesidad de logro*. La persona manipulada buscará un rendimiento "apropiado" para ella, es decir, para el autoconcepto que la sociedad le ha dictado, más que apropiado para las capacidades objetivas que tal vez posee, pero que oficialmente no se le reconocen. El bajo nivel de necesidad de logro lleva consigo, según el modelo propuesto por McClelland (1953, 1961) un bajo nivel de rendimiento y, en ocasiones, una conducta de escasa predictibilidad por lo que se refiere a la aceptación de riesgos.

Nos encontramos así ante una primera consecuencia conductual paradójica en la personalidad del individuo manipulado. La misma

manipulación social, que hace de él un ciudadano de segunda categoría en vistas a obtener un alto nivel de productividad, se vuelve contra sus propios objetivos produciendo un bajo rendimiento.

Pero no se detienen aquí las consecuencias. Las personas manipuladas y fragmentariamente realizadas no solamente se ven afectadas en el concepto que tienen de sí mismas y en su nivel de necesidad de logro, su nivel de *autoestimación* se encuentra altamente disminuído, al tiempo que aumentan sus *expectativas de frustración*.

El constructo de autoestimación está hondamente ligado al de autoconcepto, al que añade aspectos valorativos de sí mismo que cristalizan en autoconfianza. El conjunto de investigaciones recientemente realizadas sobre autoestimación han descubierto que un bajo nivel en esta variable suele ir acompañado de pocas exigencias relativas a la autorrealización, de docilidad ante los superiores, de resistencia al cambio y de tendencia a elaborar conductas adaptativas que incluso pueden ser de carácter destructivo (Argyris, 1965).

Algo parecido sucede con las expectativas de frustración de las personas con bajo nivel de autoestimación. La conocida relación frustración-agresión reviste en estas personas unas características muy peculiares. En efecto, en los sujetos con un nivel alto o normal de autoestimación, la frustración aparece como consecuencia de una situación concreta cuyas causas se conocen, permitiendo, por tanto, la elaboración de conductas agresivas también concretas y dirigidas hacia los factores frustrados o hacia otras personas, en el caso de que se recurra al desplazamiento. La frustración-agresión del sujeto con autoestimación alta o media se puede, por tanto, prever en el tiempo y ofrece posibilidades de solución. En cambio, la frustración del sujeto con baja autoestimación es una *frustración habitual*. Se trata de una expectativa permanente de frustración que lleva implícito un alto potencial de agresión que puede desencadenarse en cualquier momento y revestir las formas más insospechadas con cualquier pretexto. Esto hace que las personas manipuladas y no autorrealizadas presenten un potencial conflictivo bajo en apariencia, pero realmente elevado y, sobre todo, muy difícil de predecir y solucionar eliminando sus causas (Korman, 1971, p. 182).

La sorpresa que determinados grupos sociales muestran ante lo que juzgan conductas extrañas y desajustadas de personas cuyas po-

sibilidades de autorrealización han sido mínimas, no es sino un signo inequívoco de lo poco que prevén las consecuencias de la política socioeconómica de que son fervorosos partidarios. Propugnan un modelo competitivo y manipulador y se admiran de los resultados lógicos que han permitido a autores como Lundberg (1974) encabezar su interesante libro sobre la personalidad de los sujetos socialmente explotados con el título acusador de "El adulto incompleto".

No es preciso insistir en que esta personalidad "incompleta" o carencial constituye un verdadero fenómeno social, por cuanto su aparición entre nosotros va ligada preferentemente a determinados estratos sociales, económicos, culturales e incluso raciales. La existencia de verdaderos grupos manipulados añade unas características peculiares al hecho de la manipulación. Sobre ellas trataremos en el siguiente apartado.

## LA SOCIALIZACION DE LOS GRUPOS MANIPULADOS

La manipulación de determinados grupos sociales en función de unos intereses ajenos a la autorrealización de los mismos reviste distintas características unificadas por un objetivo común: la perpetuación de una estructura social establecida. Solamente la aparición de nuevas perspectivas parece posibilitar la desaparición de estos sistemas de manipulación, aunque tal vez para ser sustituidos por otros más refinados.

Parece indudable que los grupos cuyo proceso de socialización está más condicionado por intereses ajenos son los niveles sociales económicamente más pobres y las colectividades marginadas. Los trabajos de Bernstein (1958, 1959, 1960, 1971, 1972) y Lawton (1963, 1968) sobre los diferentes códigos lingüísticos de los grupos sociales, de Trowbridge (1970) sobre el concepto del yo y de Erikson y Jones (1968) sobre la personalidad modal han arrojado una notable luz sobre dos aspectos importantes:

a) Los estratos sociales más pobres y marginados presentan unas marcadas características diferenciales en variables aptitudinales, afectivas y motivacionales, que les hacen enfrentarse con notable desventaja a las tareas más valoradas en nuestra sociedad.

b) Estas características diferenciales no tienen un comprobado origen genético, sino que pueden explicarse en su mayor parte mediante el recurso a unas peculiares pautas de socialización, en parte impuestas por el rol que estas clases deben desempeñar en nuestro sistema de producción.

Por lo que respecta al primer aspecto, la acumulación de datos es tan abrumadora que su mera enunciación sería interminable. Para resumir, puede afirmarse que la psicología diferencial, desde distintas perspectivas, permite establecer como claramente comprobadas en nuestra sociedad las siguientes conclusiones:

- 1.—En inteligencia medida con test psicométricos (C. I.) las diferencias entre estadísticos de tendencia central de clases medias y clases bajas vienen a ser del orden de 15-20 unidades, en favor de las primeras.
- 2.—Aunque las diferencias en aptitudes específicas entre ambos grupos sociales varían, puede afirmarse que no hay ninguna aptitud en la que las clases más desfavorecidas superen a las clases medias, y que la ventaja de éstas es muy marcada en el área de las aptitudes relacionadas con el manejo de símbolos.
- 3.—La ventaja de las clases medias se mantiene e incluso aumenta en el campo del rendimiento escolar y del nivel profesional.
- 4.—Tanto la debilidad como la enfermedad mental se presentan en un porcentaje significativamente más elevado en los grupos sociales más bajos.
- 5.—Existen indicios fundados de que, incluso en sujetos del mismo C. I., el código lingüístico es más pobre y limitado cuando se trata de individuos de clases bajas que cuando se trata de individuos de clases medias.
- 6.—El sistema de valores sociales de las clases medias está presidido por un concepto positivo de la *actividad*, de la *razón* y del *individuo* y por una planificación de la propia conducta orientada hacia el *futuro*. El sistema de valores de las clases bajas está presidido por un predominio de la *pasividad*, la *tradicción* y el *grupo primario* y por una conducta orientada al *presente*.

- 7.—La comparación del sistema de valores de las clases bajas y marginadas con las etapas del desarrollo de la personalidad madura (Werner, 1957) parece indicar que nos encontramos ante colectividades humanas imperfectamente autorrealizadas, que se encuentran en un estadio de operaciones concretas y experimentan la necesidad de unos controles externos rígidos.
- 8.—Desde el punto de vista de la tipología de Riesman (1961) la personalidad de las clases bajas se inserta dentro del tipo dirigido hacia la tradición, es decir, en el polo opuesto al del tipo "autónomo" o plenamente realizado.
- 9.—Por lo que respecta a las relaciones que se establecen en el interior del grupo primario, las clases más pobres y marginadas se caracterizan por: a) Una rígida separación de los roles sexuales dentro del matrimonio, b) Un nivel de conversación menor, tanto cuantitativa como cualitativamente, c) Una mayor agresividad sexual en el varón y una mayor pasividad en la mujer, d) Un porcentaje superior de divorcios y abandonos de la familia, e) Una mayor necesidad de contacto con la familia extensa.
- 10.—Por lo que respecta a las relaciones que se establecen con los grupos secundarios, la participación en organizaciones es considerablemente menor en las clases más bajas y, cuando se da, suele estar marcada más por intereses que por identificación ideológica.

Naturalmente, estas características relevantes desde el punto de vista psicológico se distribuyen a lo largo de un continuo que no siempre coincide rigurosamente con el status socioeconómico de la familia. Sobre ellas, en efecto, influyen también variables de tipo racial, cultural y profesional, aparte de las lógicas variables individuales. Puede decirse, sin embargo, que en los grupos culturalmente carenciales estas notas son muy frecuentes, en tanto que en las clases obreras, especialmente en los niveles de operarios cualificados, se registra un fenómeno de progresivo acercamiento a las características de las clases medias.

Esta comparación transversal de grupos sociales extremos resulta verdaderamente desolador y su gravedad aumenta si tenemos en cuen-

ta que la misma dinámica social puede producir un distanciamiento cada vez mayor entre estos mismos grupos.

Sin embargo, un análisis de estas diferencias a nivel explicativo, es decir, en función de los procesos de socialización utilizados por los distintos grupos, puede mostrarnos hasta qué punto es la misma estructura social quien perpetúa las desigualdades conductuales que le sirven de pretexto para autojustificarse.

A nivel de aprendizaje cognoscitivo, es decir, a nivel de adquisición de los recursos que, según el modelo interaccional, van a permitir al sujeto individual y a los grupos sociales enfrentarse con las situaciones, la socialización presenta marcadas diferencias entre los distintos niveles. Incluso prescindiendo de desigualdades tan notorias como las relativas a la alimentación temprana y a la estimulación durante los primeros años, la incorporación del individuo a su grupo familiar está marcada por unos procesos notablemente distintos.

En los niveles menos desarrollados económicamente el lenguaje público, en la acepción de Bernstein, se convierte en el código simbólico de los grupos destinados a ser mano de obra en el proceso de producción. Se trata de un código simbólicamente pobre: lleno de generalidades, de clichés, apoyado en expresiones no verbales. El niño expuesto exclusivamente a este código ve limitada su personalidad, que en gran parte permanecerá a un nivel de operaciones concretas. La experiencia lingüística del niño de clase media, destinado por la sociedad a la planificación y al control, es muy otra. Aunque domina el lenguaje público, su modo más importante de comunicación es el lenguaje formal, dotado de un vocabulario más rico y de una sintaxis más compleja, que constituye un instrumento privilegiado para enfrentarse activamente con las situaciones estimulares e interactuar ventajosamente con ellas. Habitado a trabajar con términos abstractos, no se ve sujeto a una estimulación concreta e inmediata. Su mismo lenguaje le sirve de refuerzo, sin necesidad de recurrir a la expresión motora.

La preferencia por el valor de *pasividad*, que más arriba se señalaba como peculiar de los grupos más pobres, puede también relacionarse con estos códigos lingüísticos. El ambiente estimular les domina y la interacción es más intensa en el sentido situación-persona que en el sentido inverso. La capacidad crítica se desarrolla escasa-

mente y el individuo se refugia en el grupo primario y en las normas aportadas por la tradición, lo que dificulta la comprensión de los roles adoptados por los demás.

Un aspecto cognitivo tan importante como la capacidad de prever y planificar, de diseñar perspectivas a largo plazo relativas a uno mismo, constituye un área extraña al individuo perteneciente a los grupos manipulados. En su proceso de socialización el entorno familiar ni le ha adiestrado para afrontar una perspectiva de futuro, sencillamente porque el futuro nunca ha sido entendido y aceptado como una realidad propia sobre la que se puede actuar, sino como una realidad ofrecida, dada, y que solamente se puede incorporar.

*En el área afectiva* el aprendizaje del niño recae sobre lo que debe hacer y sobre cómo se debe sentir en cada situación. Este aprendizaje se realiza fundamentalmente por imitación, identificación y condicionamiento. La disciplina, que es el medio más importante por el que los padres condicionan a sus hijos, está determinada por el nivel cognitivo de esos mismos padres. Si tienen una visión limitada de los valores y normas subculturales, su estilo de disciplina tiende a la presentación de unas estimulaciones limitadas, rígidamente centradas en la exactitud con que el niño cumple la norma. La mayoría de las investigaciones tienden a confirmar que, mientras los padres de clase media son más permisivos, más cooperadores, más centrados en el individuo y con una marcada tendencia al uso de los refuerzos verbales, los padres de niveles sociales bajos son generalmente menos flexibles, más autoritarios, más inclinados a los castigos y a otras formas explícitas de afirmación de poder.

Como consecuencia de estos sistemas de socialización, puede deducirse que un status social medio va a favorecer el desarrollo del control interno de la propia conducta, con todo lo que ello implica de autonomía, en tanto que un status social bajo, al no facilitar este desarrollo, relega al individuo a un sometimiento continuo al control externo.

Cuando termina la primera socialización, los sistemas de aprendizaje diseñados por la sociedad van a continuar la manipulación de aquellos sujetos cuyo destino es vivir al día, producir y consumir. Los niños educados en los mismos mecanismos cognitivos, sistemas de normas y de valores de sus padres, van a tener como compañeros

de juegos y de estudios a los niños de su barrio y de su escuela, a los hijos de los parientes y amigos de sus padres. Prácticamente el niño durante estos años respira el clima subcultural de su grupo social. Cuando va a la escuela, tiende a permanecer en el mismo medio subcultural, porque la escuela refleja y refuerza los patrones de estratificación social. El niño de clase media encuentra que los valores de sus maestros y su estilo de interacción es congruente con el suyo propio. Para el niño de status más bajo, por el contrario, estos valores frecuentemente chocan con su aprendizaje anterior y, aisladamente o en grupo, rechazará el estilo de la escuela. En resumen, a lo largo de la segunda infancia los valores subculturales se han visto reforzados por la interacción con personas de la misma subcultura y por la oposición o enfrentamiento con personas de otras subculturas.

Una vez concluida la educación oficial, el individuo sigue relacionándose, a través de su empleo, con personas de su mismo grupo social. Se casará con alguien de su subcultura, o que desea pertenecer a ella. En el ciclo del hombre de nivel socioeconómico bajo el influjo de su grupo primario será tan intenso, que sólo durante el noviazgo y los primeros meses de matrimonio se verá libre de la influencia de sus iguales.

Como resultado, el hombre manipulado es un individuo severa y funcionalmente programado. Utilizando la expresión de los etólogos, es un individuo *troquelado* en los aspectos más importantes de su conducta (Brown, 1965). Como nos recuerdan Endler y Magnusson al hablarnos de su modelo, la interpretación y consiguiente respuesta ante los estímulos dependen de las experiencias anteriores (Endler y Magnusson, 1976b, p. 958). Se va a seleccionar la información consonante con lo anteriormente aprendido y elaborado y se va a rechazar la información disonante. En este sentido, puede afirmarse que la integridad y permanencia de las subculturas manipuladas se mantienen, una vez acabada la socialización, "desde dentro" de ellas mismas, desde dentro de sus propios miembros.

Como agudamente señala Lundberg (1974, p. 98-103), la misma "movilidad social", de la que tan orgullosas se muestran algunas colectividades, lejos de contradecir el modelo expuesto, le sirve de confirmación. En efecto, en todos los grupos sociales cabe la posibilidad de que algunos individuos, por factores aleatorios, resistan la socia-

lización que su colectividad les impone. Su personalidad no se conforma con la de su grupo socioeconómico; es un extraño. Si, como frecuentemente sucede, el desarrollo de su personalidad es superior al que le correspondería en razón de su status, esta persona poseerá las capacidades y actitudes necesarias para comportarse con éxito en un nivel superior y, si no existen mecanismos que lo impidan, ascenderá socialmente. Es indudable que estos procesos de movilidad selectiva tienen gran transcendencia para la historia individual, pero, desde el punto de vista social, su objetivo es reforzar la estratificación, evitando que en los diferentes niveles haya sujetos disonantes con el comportamiento homogéneo de la mayoría.

### CONCLUSION: LA PERSONALIDAD MANIPULADA Y EL SENTIDO DE LA HISTORIA

Recordando las relaciones entre el tipo de operaciones cognitivas y la clase de control, pudiera afirmarse que, cuando la mayor parte de los miembros de una colectividad está en un estadio de operaciones predominantemente concretas, se necesitan fuertes controles externos y éstos son proporcionados por instituciones no especializadas, superpuestas. Cuando, por el contrario, el grupo social ha alcanzando un estadio de operaciones abstractas, su control interno hace innecesarios e incluso odiosos los controles externos o institucionalizados: se está llegando a lo que Riesman (1961) llama el "hombre autónomo".

Sin embargo, hay otra variable que incide en la posibilidad del logro de esta autonomía: el tamaño de las unidades sociales. Cuanto mayor es el número de miembros de estas unidades, más necesarios son los controles formales en orden a regular la interacción entre las personas.

Por lo mismo, el Estado no solamente es consecuencia de una carencia de control interno en los individuos, sino también del nivel de población. Si tenemos en cuenta la dirección hacia la que nuestra historia parece caminar, puede predecirse que los grupos más desarrollados tenderán a la constitución de grupos de población más reducidos, formados por personas con un gran control interno. Si esto es así, parece evidente que vamos hacia una humanidad caracterizada

por la descentralización de las instituciones y por la aparición de unos mecanismos de control cada vez más flexibles.

Este cambio social, este sentido de la historia actual, tiene claros precedentes en varios fenómenos de nuestros días: la crisis ecológica, las reivindicaciones de los grupos marginados y de las minorías étnicas, los movimientos autonómicos, el rechazo de las penas crueles, etc. Sin embargo, cabe preguntarse seriamente hasta qué punto este desarrollo histórico es algo reservado a los grupos sociales y nacionales privilegiados. En este caminar que algunos consideran como progresiva sustitución del racionalismo burgués por un neo-humanismo (Toennies, 1957, Whyte, 1956), parece que nuevamente la burguesía es el motor y las clases bajas la rémora. Los grupos manipulados, realimentados en su alienación y en su carencia de autonomía, parecen resistirse inconscientemente a la manipulación de que son objeto, mostrando en sí la contradicción inherente a un modelo de desarrollo que se siente frenado por un fenómeno humano que él ha creado y promovido: el adulto incompleto.

Pero este adulto incompleto no solamente es una supuesta rémora en el camino hacia una colectividad madura y autónoma, es también el depositario de un potencial agresivo que, si cristaliza en una conciencia común, puede dar al traste con los más hermosos y clasistas proyectos de desarrollo. Mientras unos grupos humanos parecen asomarse ya a una sociedad post-industrial y autónoma, otros grupos, precisamente los que han financiado con su sometimiento y su frustración el desarrollo de los anteriores, apenas pueden liberarse de un estadio primitivo, caracterizado por el hacinamiento y la brutalidad de los controles externos.

Y de este modo parece perfilarse un proyecto inquietante: una sociedad neo-humanista regida por personalidades maduras, en tanto que gran parte de la humanidad permanece en etapas evolutivas marcadas por la inmadurez, por una inmadurez provocada y utilizada en beneficio de "los mejores". Es un proyecto que, sin darse cuenta, lleva en sí mismo el germen de la propia destrucción. El verdadero neo-humanismo, al menos desde el punto de vista psicológico, es incompatible con unas estructuras económicas basadas en la necesaria existencia de una mano de obra manipulada y destinada al servicio de un desarrollo desenfrenado en una sociedad competitiva.

La verdadera humanidad autorrealizada no puede ser patrimonio de unos grupos determinados, que se consideran privilegiados y portadores del sentido de la historia y de la salvación del hombre. Este es el espejismo suicida que acabó con muchas grandes culturas, anegadas por el odio y la violencia de aquellas colectividades sobre cuya explotación habían elaborado sus imperios. La política, la economía, la sociología deben volver, al menos de vez en cuando, sus ojos hacia los actuales modelos de dinámica de la personalidad. Unos modelos que cada vez parecen indicarnos más claramente que el hombre total con que soñamos nunca podrá realizarse sino en una humanidad total.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ARGYRIS, C. (1965), *Organization and innovation*. Homewwod: Irwin.
- ARONSON, E. Y CARLSMITH, J. M. (1962), "Performance expectancy as a determinant of actual performance". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 65, pp. 178-82.
- BERNSTEIN, B. (1958), "Some sociological determinants of perception". *British Journal of Sociology*, vol. 9, pp. 159-74.
- (1959), "A public language: some sociological implications of a linguistic form". *British Journal of Sociology*, vol. 10, pp. 311-26.
- (1960), "Language and social class". *British Journal of Sociology*, vol. 11, pp. 271-76.
- (1971), *Class, Codes and Control*. London: Routledge and Kegan Paul.
- (1972), *A brief account of the theory of codes*. Comunicación del autor.
- BROWN, R. (1965), *Social psychology*. New York: The Free Press. Versión castellana: *Psicología social*, México: Siglo XXI, 1972.
- CLARK, K. B. (1967), "Explosion in the ghetto". *Psychology Today*, vol. 1, pp. 30-39.
- CRONBACH, L. J. (1957), "The two disciplines of scientific psychology", *American Psychologist*, vol. 12, pp. 671-84. Versión castellana:

- “Las dos disciplinas de la psicología científica”, en ALVIRA, F. y otros, *Las dos disciplinas de las ciencias sociales*. Madrid: CIS, 1979, pp. 93-124.
- (1975), “Beyond the two disciplines of scientific psychology”. *American Psychologist*, vol. 30, pp. 116-27. Versión castellana: “Más allá de las dos disciplinas de la psicología científica”, en ALVIRA, F. y otros, *Las dos disciplinas de las ciencias sociales*. Madrid: CIS, 1979, pp. 253-79.
- ENDLER, N. S. Y MAGNUSSON, D. (1976a), *Interactional psychology and personality*. New York: Wiley.
- (1976b), “Toward an interactional psychology of personality”. *Psychological Bulletin*, vol. 83, pp. 956-74.
- ERIKSON, E. Y JONES, R. (1968), *Fantasy and feeling in education*. New York: New York University Press.
- FESTINGER, L. (1957), *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press. Versión castellana: *Teoría de la disonancia cognoscitiva*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos, 1975.
- KELLY, G. A. (1955), *The psychology of personal constructs*. New York: Norton. Versión castellana: *Teoría de la personalidad: la psicología de los constructos personales*. Buenos Aires: Troquel, 1966.
- KORMAN, A. (1971), *Industrial and organizational psychology*. Englewood Cliffs: Prentice Hall. Versión castellana: *Psicología de la industria y de las organizaciones*. Madrid: Marova, 1978.
- LAWTON, D. (1963), “Social class differences in language development: a study of some samples of written work”. *Language and Speech*, vol. 6, pp. 120-32.
- (1968), *Social class, language and education*. London: Routledge and Kegan Paul.
- LEWIN, K. (1935), *A dynamic theory of personality*. New York: Mc Graw-Hill. Versión castellana: *Dinámica de la personalidad*. Madrid: Morata, 1969.
- (1936), *Principles of topological psychology*. New York: McGraw-Hill.

- (1938), *The conceptual representation and the measurement of psychological forces*. Durham: Duke University Press.
- (1951), *Field theory in social science*. New York: Harper. Versión castellana: *La teoría del campo en la ciencia social*. Buenos Aires: Paidós, 1977.
- LUNDBERG, M. (1974), *The incomplete adult: Social class constraints on personality development*. Westport: Greenwood Press.
- MCCLELLAND, D. C., y otros (1953), *The achievement motive*. New York: Appleton, 1953.
- (1961), *The achieving society*. Princeton: Van Nostrand, 1961.
- MISCHEL, W. (1969), "Continuity and change in personality". *American Psychologist*, vol. 24, pp. 1012-18.
- (1973), "Towards a cognitive social learning reconceptualization of personality". *Psychological Review*, vol. 80, pp. 252-83
- MURRAY, H. A. (1938), *Explorations in personality*. New York: Oxford.
- PASTORE, N. (1949), *The nature-nurture controversy*. New York: Kings Crown Press.
- RIESMAN, D. (1961), *The lonely crowd*. New Haven: Yale University Press. Versión castellana: *La muchedumbre solitaria*. Buenos Aires: Paidós, 1967.
- TOENNIES, F. (1957), *Community and society*. East Lansing: Michigan State University Press.
- TROWBRIDGE, N. (1970), "Effects of socio-economic class on self-concept of children". *Psychology in the schools*, vol. 7, pp. 304-06.
- WERNER, H. (1957), "The concept of development of a comparative and organismic point of view". En HARRIS, D. B. (Ed.) *The concept of development*. Minneapolis: University of Minnesota Press. páginas 125-48.
- WHYTE, W. H. (1956), *The organization man*. New York: Simon and Schuster.