

NACIONES UNIDAS

CONSEJO  
ECONOMICO  
Y SOCIAL



GENERAL  
E/CN.12/URB/8  
UNESCO/SS/URB/LA/8  
1° de octubre de 1958  
ESPAÑOL  
ORIGINAL: INGLES

SEMINARIO SOBRE PROBLEMAS DE URBANIZACION EN AMERICA LATINA

Patrocinado conjuntamente por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, la Dirección de Asuntos Sociales de las Naciones Unidas y la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina, en colaboración con la Oficina Internacional del Trabajo y la Organización de Estados Americanos

Santiago de Chile, 8 a 20 de diciembre de 1958

8 a 19 de Julio de 1959

ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LA PERSONALIDAD  
RELACIONADAS CON LA MOVILIDAD SOCIAL  
ASCENSIONAL EN UN MEDIO AMBIENTE  
URBANO INESTABLE

por Carolina Martuscelli

INDICE

	<u>Páginas</u>
I. ....	3
Características de los individuos y de los grupos...	6
II. ....	10
Inteligencia y movilidad.....	10
Aspiraciones y movilidad.....	11
Orientación axiológica y movilidad.....	14
Resultados del método Rorschach aplicado a los individuos r6viles.....	17

I

El crecimiento de las ciudades y el desarrollo de la industrialización crean una serie de características sociales que diferencian a una ciudad de otra; y siempre que hablamos de ciudades asociamos su existencia con una forma de vida que impone al individuo ciertos moldes de conducta. El efecto de la urbanización sobre la personalidad es, en medida considerable, un problema de adaptación personal a un medio ambiente nuevo en que la evolución social, económica, cultural, familiar, política, etc. es tan rápida que repercute en todos los aspectos de la vida; y la adaptación es, esencialmente, un cambio de las formas de conducta personal en el sentido de la máxima explotación de las oportunidades que brinda el medio urbano.

En una economía capitalista de "libre empresa", esta explotación del medio urbano industrial puede manifestarse - entre otros fenómenos - por una movilidad social vertical, movilidad que en este caso es el resultado de la explotación de las oportunidades y que por lo tanto tiende a aumentar con el desarrollo de la urbanización. Es ésta la situación que prevalece en Sao Paulo, donde la urbanización y la industrialización han creado muchas oportunidades y en donde se han abierto amplias posibilidades de movilidad social, cuyas repercusiones se han hecho sentir durante muchísimo tiempo no sólo dentro de la ciudad sino también más allá de sus límites. De ahí que Sao Paulo ejerza una poderosa fuerza centrípeta que atrae nuevos inmigrantes de otras regiones del Brasil y del extranjero.

Por otra parte, al sorprendente crecimiento de la ciudad de Sao Paulo, que ha estimulado la proliferación de las oportunidades de éxito en el empleo, debemos agregar otra peculiaridad del medio urbano. Los cambios en los diversos planos ocupacionales que han favorecido la movilidad son al mismo tiempo factores que le comunican al proceso de urbanización de la ciudad ciertos rasgos de desorganización que inevitablemente repercuten en aquellas personas que aspiran a vivir y a trabajar en este medio.

Sin embargo, la movilidad social ascensional no es sólo cuestión de posibilidades ni una función de las oportunidades que les presentan a los individuos en el medio urbano; es por sobre todo algo que debe perseguirse

/en forma

en forma activa. En otras palabras, la movilidad depende también del deseo de cada uno de desarrollar y explotar su talento y capacidad y las oportunidades que se le presentan. Por lo tanto, pese a la creencia popular de que cualquiera que desee "salir adelante" puede hacerlo, la ascensión social - y en este sentido la urbanización - por lo general exige ciertas características personales especiales.

Lo mismo puede decirse de los inmigrantes extranjeros. En realidad, tanto en las ciudades de arribo como en los países de origen de la migración la selección se realiza en función de características individuales. Dado a que estas personas tienen una personalidad ansiosa de surgir y que en el medio urbano se presentan nuevas oportunidades, con la urbanización que supone un número considerable de inmigrantes podría esperarse un aceleramiento de la movilidad ascensional. Nos proponemos dar a conocer aquí las características de aquellas personas que, desde el punto de vista de la movilidad social, triunfan en un ambiente urbano nuevo.

El material sobre la personalidad del individuo y su movilidad ascensional que se presenta y analiza en este documento se recopiló durante una investigación llevada a cabo en la ciudad de Sao Paulo, que versaba principalmente sobre la educación y la movilidad social.<sup>1/</sup> Este material se analiza nuevamente aquí dentro del marco más amplio del problema de la urbanización; sin embargo, será útil comenzar señalando algunas de las principales conclusiones obtenidas en la investigación primitiva.

El problema básico del estudio original haría necesario elegir un criterio para definir el status económico-social. Entre muchas posibilidades, se eligió la ocupación por considerársela el índice simple más satisfactorio.

Usando como criterio para juzgar el status social de cada individuo, el lugar que se le asigna a una ocupación dentro de una escala de prestigio social, se calculó la movilidad mediante la diferencia en el status alcanzado en dos generaciones en una muestra representativa de la población urbana. El análisis respectivo permitió llegar a la conclusión de que en

---

1/ Hutchinson, B. (ed.) Trabalho, Status e Educação, Rio de Janeiro (Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais). Se publicará próximamente.

Sao Paulo producíase con frecuencia, de una generación a otra, un claro desplazamiento de lugar dentro de la escala del status y, lo que es también importante, que ese desplazamiento era en gran parte resultado de las oportunidades que se ofrecían al producirse alteraciones en algunos campos ocupacionales. El desarrollo socio-económico de la ciudad ha creado muchos puestos nuevos, sobre todo en campos como el de mano de obra calificada, el profesional, el administrativo superior, el directivo y ejecutivo y los inspectivos de nueva categoría.

Dadas las condiciones imperantes, nuestra intención fue estudiar aquellas personas que habían advertido y explotado estas nuevas oportunidades. En otras palabras, íbamos a indagar si las personas que ascendían en la escala social presentaban algunas características especiales susceptibles de ser determinadas mediante una investigación psicológica. Por otra parte, como el aumento de las oportunidades en las ocupaciones urbanas que facilitan la movilidad ascensional supone también el descenso de otras personas en la escala ocupacional, la muestra hubo de incluir no sólo a representantes de las personas que ascendieron sino también de aquellas que descendieron en la escala social. Por lo tanto y aunque nuestro interés consiste especialmente en examinar las características de las primeras creemos que en esta etapa el problema se comprenderá mejor en términos comparativos.

Por consiguiente, la hipótesis principal es que la variación que experimenta la movilidad social se debe en parte a las diferencias de personalidad, si bien tal movilidad es por sobre todo consecuencia del medio urbano. Debemos tener presente no obstante que las características que observamos en los individuos móviles se limitan a las condiciones excepcionales de la ciudad en que viven - es decir, son importantes cuando el cambio de posición se produce como consecuencia de cambios estructurales antes que por una movilidad de intercambio,<sup>2/</sup> de lo cual se desprende que es dable suponer que estas mismas características podrían ser un obstáculo para la ascensión en el último caso.

---

2/ Hutchinson, B. Structural and exchange mobility in the assimilation of immigrants to Brazil. Population Studies. Se publicará próximamente.

### Características de los individuos y de los grupos

Los individuos de dos de los tres grupos estudiados se tomaron de la población masculina de la ciudad y se eligieron al azar de la muestra principal de movilidad social. Los datos sobre la ocupación de cada individuo y de su padre se obtuvieron mediante una entrevista general con los componentes de la muestra principal. Las ocupaciones de padre e hijo se clasificaron según una escala de prestigio compuesta de seis categorías de status descendente, cuya validez se había verificado con anterioridad.

De la muestra principal se eligieron individuos cuya ocupación tenía un status por lo menos dos grados superior o inferior a la de sus padres; esta limitación constituye la manera más fácil de eliminar los posibles errores en la apreciación extrínseca de la movilidad.

Como la población de la ciudad de Sao Paulo es extremadamente heterogénea, se estimó conveniente estudiar al mismo tiempo a un grupo de individuos móviles que representaran a uno de los tantos grupos de inmigrantes de la ciudad. Por lo tanto, el tercer grupo se compone de individuos elegidos entre los inmigrantes italianos, extensamente estudiados como parte del esquema de movilidad social. Las biografías de estos inmigrantes mostraron que muchos de ellos no lograron cambiar de posición en la escala ocupacional; en esos casos la ocupación del inmigrante era simplemente distinta de la que tenía en su país de origen y aunque estaba en el mismo plano, era mejor remunerada. Como la jerarquía de ocupaciones usada no permite hacer estas distinciones más refinadas, el tercer grupo se dividió en dos subgrupos: el uno compuesto por inmigrantes que, según el criterio aplicado a los otros dos grupos, podían ascender en la escala ocupacional; y el otro, compuesto por inmigrantes cuya movilidad no se revelaba por cambios de lugar en nuestra escala de categorías ocupacionales sino por sus mejores condiciones de vida. En ambos casos quizás haya habido un cambio de status estando la diferencia en el grado de variación por cuanto aquellos que consideramos como de movilidad ascendente se limitaron a los individuos que habían cambiado de lugar en la escala de categorías profesionales.

Los individuos cuyo grado de inteligencia, aspiraciones, orientación axiológica, necesidad de realización individual y otras características de la personalidad se descubren e interpretan en las páginas que siguen, aunque no son "estadísticamente representativos" de los individuos móviles del conjunto del Brasil, pueden sin embargo considerarse como "fenomenológicamente representativos" de los individuos móviles que pertenecen a medios "sub-culturales" diferentes, definidos en función de los niveles profesionales actualmente existentes en un medio urbano.

La edad media de los 80 individuos elegidos de la muestra principal que ascendieron de categoría de empleo era de 44.2 años; el 88.1 por ciento era casado y el 72.2 por ciento había nacido en el Brasil. En el 76.6 por ciento de los casos, por lo menos uno de los padres o de los abuelos no había nacido en el Brasil.

El otro grupo se componía de todos los individuos de la muestra que habían descendido por lo menos dos categorías. La edad media de estos 38 individuos era de 37.4 años;<sup>3/</sup> 76.3 por ciento era casado; en el 86.0 por ciento eran brasileños de nacimiento y en un 50.0 por ciento, de origen extranjero.

En los cuadros 1 y 2 figura la distribución de los dos grupos de individuos en las seis categorías de la escala de categorías y su consiguiente nivel ocupacional.

El grupo de inmigrantes se compone de 40 sujetos; la edad media del grupo ascendente (20 individuos) es de 49.5 años. El resto lo constituyen aquellos que cambiaron de ocupación pero no de lugar en la escala social. Su edad media es de 56.6 años y en su mayoría son vendedores de diarios, comerciantes callejeros y obreros del transporte.

---

<sup>3/</sup> Aunque las diferencias entre la edad media de los dos grupos da la impresión de que uno de ellos está compuesto por individuos más jóvenes, cabe señalar que la variación total es mayor en el grupo ascendente que incluye un porcentaje más elevado de individuos jóvenes.

Cuadro 1

DISTRIBUCION DE LOS INDIVIDUOS QUE ASCENDIERON DE CATEGORIA  
 DE EMPLEO CON RELACION A SUS PADRES  
 (Porcentajes)

Categoría de empleo del padre	Categoría de empleo del individuo					
	1	2	3	4	5	6
1. Profesionales y altos cargos administrativos						
2. Directores de empresa (gerentes y directores)						
3. Inspectores de alta jerar- quía y otras ocupaciones no manuales	6.5					
4. Inspectores de menor cate- goría y otras ocupaciones no manuales	2.5	14.3				
5. Obreros calificados	3.9	13.0	11.7			
6. Obreros semi-calificados y no calificados		5.2	15.6	27.3		

Cuadro 2

DISTRIBUCION DE LOS INDIVIDUOS QUE DESCENDIERON DE CATEGORIA  
 DE EMPLEO CON RELACION A SUS PADRES  
 (Porcentajes)

Categoría de empleo del padre	Categoría de empleo del individuo					
	1	2	3	4	5	6
1. Profesionales y altos car- gos administrativos			18.9	5.4		
2. Directores de empresa (gerentes y directores)				8.1	5.4	
3. Inspectores de alta jerar- quía y otras ocupaciones no manuales					43.2	2.7
4. Inspectores de menor cate- goría y otras ocupaciones no manuales						16.2
5. Obreros calificados						
6. Obreros semi-calificados y no calificados						

/Los inmigrantes



Los inmigrantes que ascendieron en la escala ocupacional alcanzaron las categorías 3 y 4, mientras que los demás mantuvieron su nivel original (categoría 6).

Teniendo presente la hipótesis principal de que la movilidad es el resultado no sólo del medio económico sino también - y quizás principalmente - de las características psicológicas del individuo, se examinaron numerosas técnicas con el fin de determinar las más convenientes para estudiar los aspectos de la personalidad que podrían influir sobre la movilidad social. Finalmente, elegimos algunos métodos destinados a revelar la relación entre la movilidad social y el grado de inteligencia, las aspiraciones, la orientación axiológica y la necesidad de realización. Estos tests se prepararon de manera de poder aplicarlos a personas de edad e institución muy diferentes.

Cada informante, cualquiera que fuese el sentido de su movilidad, fue sometido a un cuestionario y cuatro tests especiales. Algunos fueron sometidos además a la prueba de psicodiagnóstico de Rorschach. Las pruebas se aplicaron en el hogar de los sujetos en dos entrevistas.

II

Inteligencia y movilidad

Para estimar como se opera en la práctica la selección según la movilidad, usamos un test psicológico tradicional para determinar la relación entre la inteligencia y la movilidad. El test elegido fue el de las matrices progresivas, ideado por Raven,<sup>4/</sup> que consiste en una serie de sesenta problemas no verbales construida con arreglo al análisis teórico de inteligencia de Spearman.

En cada uno de los tres grupos se calculó la inteligencia según la tabla porcentual de Raven. Los cuocientes de inteligencia obtenidos se agruparon en tres categorías: alta, media y baja. Al comparar estos resultados y aplicar el test  $x^2$  de independencia no se obtuvo una diferencia apreciable de inteligencia entre los tres grupos y se vio además que no existe relación alguna entre la movilidad y el grado de inteligencia.

Para comprobar estos resultados se comparó el nivel de inteligencia con el grado de instrucción. Clasificando a los sujetos en tres subgrupos según su grado de instrucción (primario y primario más vocacional; medio y medio más vocacional; y universitario) y con arreglo a su grado de inteligencia (alto, mediano y bajo), se advirtió que existía una evidente relación entre la inteligencia y el grado de instrucción. El análisis del cuadro de contingencia basado en esta conclusión indicó que 65.0 por ciento de los individuos que sólo tenían instrucción primaria estaba por debajo del nivel medio de inteligencia y constituía el 58.0 por ciento de los que se clasificaban por debajo de ese nivel. Sin embargo, considerando el grado de instrucción y de inteligencia de los individuos que ascendieron de categoría de ocupación, no se observó ninguna diferencia importante en el nivel de probabilidad requerido.

Como nuestros resultados mostraron que la movilidad social no se relaciona directamente con el grado de instrucción escolar en cuanto este último pudiera ser un factor que impulse la movilidad o la entorpeza,

---

<sup>4/</sup> Raven, J.C., Test de matrices progresivas. Escala general. Buenos Aires, Editorial Paidós, 1954.

según el origen social del individuo, agregamos otra correlación al análisis de los datos obtenidos con el test de inteligencia. Esta comparación mostró que entre los que ascendieron en la escala social y alcanzaron las categorías 1 a 4, existía una relación manifiesta entre el grado de inteligencia y la categoría de ocupación lo que no ocurría entre los que habían descendido y ocupaban las categorías 3 a 6.

En consecuencia, el análisis de los resultados obtenidos mediante el test de Raven nos permitió llegar a la conclusión de que en la muestra estudiada no existen diferencias de inteligencia entre los grupos, pero como para ocupar los lugares más altos en la escala se necesita un mayor grado de inteligencia, ésta debe considerarse como un factor de movilidad, aunque de acción limitada.

#### Aspiraciones y movilidad

Suponiendo que las aspiraciones puedan considerarse como uno de los factores determinantes de la conducta, parecía importante determinar en el estudio la naturaleza de la relación existente entre las aspiraciones y la movilidad social. Para investigar esta relación fue necesario elegir una medida adecuada de las aspiraciones. Nos ceñimos al planteamiento de Reissman<sup>5/</sup>, que comprende un examen de la composición de las aspiraciones del individuo. Para determinar las aspiraciones, el autor ideó una situación especial en la que se solicitaba al sujeto declarar si aceptaría ciertas condiciones que acompañarían a una oportunidad hipotética de mejorar de empleo. El análisis de las aspiraciones se basa en el supuesto de que frente a una oportunidad para mejorar de ocupación o profesión, el individuo, al rechazar muchas de esas condiciones, muestra un nivel de aspiraciones más bajo que otro que las acepta.

En el cuadro 3 figuran los porcentajes de las respuestas que aceptaron las condiciones - correspondientes a individuos que ascendieron en la escala social - clasificados por orden de importancia decreciente. El análisis del alcance representativo de las respuestas mediante el cálculo de csi mostró que los porcentajes diferían considerablemente de los valores tomados al azar.

---

5/ Reissman, L. "Level of aspiration and social class". American Sociological Review, 1953, 18, 233-242.

Cuadro 3

PORCENTAJES QUE INDICAN LAS CONDICIONES QUE "NO IMPORTARIAN"  
 ANTE UN POSIBLE MEJORAMIENTO DE OCUPACION

Condiciones	Grupo ascen- dente	Grupo descen- dente	Inmigrantes	
			Móviles	No movi- les
Es perjudicial para la educación de sus hijos <u>a/</u>	8.0	11.4	6.7	7.7
Pone en peligro su salud	11.2	28.6	33.3	38.5
Abandono temporal de su mujer e hijos <u>a/</u>	50.0	65.7	73.3	53.8
Viajar mucho dentro del país	60.8	77.4	63.3	61.5
Abandonar a sus parientes <u>a/</u>	67.5	80.0	73.3	53.8
Recibir un sueldo inicial bajo <u>a/</u>	71.6	85.7	80.0	69.2
Renunciar a las horas libres	74.3	74.3	60.0	84.6
Someterse a una nueva rutina	82.4	91.4	86.3	69.2
Abandonar esta ciudad <u>a/</u>	86.4	82.9	86.3	61.5
Trabajar más que en la actualidad	87.8	88.6	90.0	61.5
Aceptar mayor responsabilidad	94.6	91.4	93.3	61.5
Abandonar a sus amigos	98.6	97.1	93.3	77.0

a/ Estas condiciones no forman parte del estudio original.

/Al analizar

Al analizar el orden de importancia que se obtuvo en esta forma y, al mismo tiempo, la naturaleza de las condiciones que se aceptaron, llegamos a la conclusión de que los individuos que ascendieron en la escala social seguían preocupados por el futuro y por lo tanto estaban dispuestos a aceptar condiciones que son indispensables para la movilidad, es decir, "trabajo más intenso", "someterse a una nueva rutina" y "aceptar mayor responsabilidad". Por otro lado, un examen rápido del cuadro 3 muestra que los individuos de movilidad descendente también estaban dispuestos a aceptar la oportunidad de mejorar y expresaron esta actitud al ser confrontados con condiciones comparativamente menos ventajosas. Este grupo arrojó un porcentaje más elevado de individuos que aceptarían condiciones como "perjudicar la educación de sus hijos" y "poner en peligro su salud", y más de la mitad del grupo consideró que ninguna otra condición era un obstáculo para surgir.

El inmigrante adoptó una posición totalmente distinta. Mientras, en general, los inmigrantes que ascendieron dieron muestras de un mayor grado de aceptación que los individuos de la muestra principal, los que mejoraron económicamente sin cambiar de status rechazaron en forma sistemática una oportunidad de mejorar que implicara las condiciones propuestas.<sup>6/</sup> Sin embargo, a estas generalizaciones deben agregarse dos observaciones. Si se compara el orden de importancia de las condiciones (cuadro 3) de este grupo se advierte que las de "renunciar a las horas libres", "abandonar a sus amigos" y "perjudicar la educación de sus hijos" fueron menos aceptadas por los inmigrantes. Estas diferencias, que no disminuyen la importancia atribuida al objetivo final de triunfar profesionalmente, se comprenden en hombres que trabajan por su cuenta. En cambio, los inmigrantes de la categoría 6 aceptaron con mayor facilidad que los otros las condiciones de "poner en peligro su salud" y "renunciar a las horas libres". De este modo, los resultados indican que existe una relación entre lo logrado en el pasado (o movilidad) y las aspiraciones, que en los grupos investigados revisten aparentemente formas distintas, pero que en realidad no parecen ser sino la expresión

---

6/ Si se considera que ambos subgrupos están compuestos por hombres de mayor edad, estos resultados no confirman la posibilidad de que la edad podría ser un punto de referencia importante para la autoevaluación individual.

de las peculiaridades de los grupos mismos.

Considerando el éxito ya obtenido por los individuos que habían ascendido socialmente, los porcentajes mostraron un grado inesperadamente alto de aspiraciones permanentes, aunque no tan elevado como el que evidenció el grupo de individuos fracasados que habían descendido en la escala social. Aun teniendo en cuenta el hecho de que los inmigrantes tienen más propensión a aceptar la mayoría de las condiciones que los primeros, todavía no exceden el nivel de aspiraciones establecido por los últimos.

Explicando estos resultados en función de las conclusiones sobre el nivel de aspiración a que se ha llegado en experimentos anteriores, parece que a través de su mayor grado de aceptación los individuos fracasados expresan reacciones defensivas derivadas de una experiencia comparativamente mayor del fracaso. Suponiendo que la diferencia entre lo logrado y las aspiraciones es vector de tensión en la vida del individuo, las aspiraciones expresadas por los individuos que no han logrado conciliar en forma tan coherente sus ideales con sus realizaciones son apenas un decorado en el escenario de sus mundos de fantasía.

Las diferencias entre los grupos de inmigrantes tienden a confirmar esta explicación. Los individuos que permanecen estacionarios en una posición y han logrado un éxito relativo, están en general más satisfechos con su situación que otros, y por lo tanto, no conceden importancia a las condiciones que tuvieron que enfrentar en la vida real para conservar su posición. En este sentido, el método empleado mostró que los individuos que han triunfado en la vida tienen un enfoque más realista de la movilidad que los demás. Esto es más evidente entre los inmigrantes, quienes, en este aspecto de su conducta, mostraron también que el orden de importancia de las condiciones que resulta de la actuación del grupo constituye el marco de referencia dentro del cual se desenvuelve la actuación individual.

#### Orientación axiológica y movilidad

Ocurre que, como la situación socio-económica de la ciudad ofrece oportunidades para cambiar de status y, por consiguiente, favorece la movilidad, los valores aceptados por el individuo amplían su visión de oportunidades y su elección de los medios que conducen al éxito. En verdad,

/suponemos que

suponemos que entre los factores psicoculturales que pueden influir sobre la movilidad social por su influencia en el individuo, existe una orientación axiológica determinante que define y amplía la conducta motivada por las realizaciones.

Se pidió a cada sujeto que contestara a numerosas preguntas similares a las usadas por F.L. Strodbeck en la Escala-V. Entre los valores que pueden tener relación con el éxito socio-económico, las preguntas se refieren a los siguientes:

1. Eficacia del esfuerzo y de los planes del hombre para dirigir el destino (orientaciones activo-pasivas);
2. Liberación de un tipo de lealtad y responsabilidad hacia la familia que podría inhibir la movilidad en la escala ocupacional (orientación familiar-individualista);
3. Conveniencia de trabajar para uno mismo en lugar de perderse en una empresa de trabajo colectivo (orientación individualista-cooperativa);
4. Postergación de placeres inmediatos en beneficio de valores a largo plazo (orientación presente-futuro).

El análisis de los resultados (cuadro 4)<sup>7/</sup> muestra que las respuestas de los individuos que van ascendiendo socialmente se caracterizan por una mayor proporción de valores favorables a la movilidad. Un test, estadísticamente significativo, acerca de la relación que existe entre los grupos de diferente movilidad y orientación axiológica indica que los individuos en ascenso dentro de la escala social se diferencian notoriamente en lo que atañe a las orientaciones activo-pasivas e individualista-cooperativa. En cambio, quienes se encuentran en el caso opuesto (descenso social) tienden a aceptar la idea de que los esfuerzos individuales son comparativamente inútiles para cambiar de posición y a pensar en que no siempre es posible manejar el medio físico y social para mejorar de status.

---

<sup>7/</sup> La medida en que las respuestas son representativas se comprobó mediante el cálculo de csi. El valor resultante de csi indica que los porcentajes expresan las opiniones y que no obedecen a la mera casualidad.

Cuadro 4

GRUPOS Y ORIENTACION AXIOLOGICA. PORCENTAJE DE RESPUESTAS  
 EN DESACUERDO CON LAS CUESTIONES PLANTEADAS

Cuestiones planteadas	Grupo ascen dente	Grupo descen dente	Inmigrantes	
			Móvi les	No móvi les
Renunciar a algo que pueda ser provechoso en el futuro en favor de algo inmediato	85.6	77.1	57.7	51.2
El planeamiento previo no es necesario	74.3	65.7	86.7	77.0
La lealtad hacia la familia frente a la realización individual	69.8	66.6	73.3	23.0
El trabajo colectivo frente a la realización individual	64.8	48.6	73.3	77.0
La hipótesis de que los acontecimientos de la vida están determinados por el destino frente al valor del esfuerzo individual	62.1	45.7	60.0	30.7

/En realidad,



En realidad, el sentido de inutilidad personal derivado de la poca importancia de sus aciertos refuerza, entre estos individuos, la creencia de que la ascensión social no es la recompensa al esfuerzo sino una cuestión de suerte o destino.

Estas diferencias son aún más evidentes cuando se comparan los dos subgrupos de inmigrantes. Los que ascienden socialmente destacan los valores que expresan una orientación activa y notablemente individualista. En el otro subgrupo, formado por aquellos que no cambiaron de categoría de ocupación, la lealtad y responsabilidad hacia la familia y la creencia profundamente arraigada en el destino, son tan dominantes que bastarían para explicar por qué no tuvieron mayores aciertos.

Parece importante señalar otra diferencia significativa en los resultados. En comparación con los demás sujetos, los inmigrantes revelaron en general un alto grado de individualismo y una tendencia a atribuir más importancia al presente que al futuro. Esta preocupación por lo inmediato, junto con un fuerte individualismo, hace que la lucha por el éxito sea una tarea muy difícil para los que no tienen la misma orientación individualista frente a la familia. El papel de pioneros desempeñado por estos inmigrantes en varios sectores del medio urbano lleva a la conclusión de que su orientación axiológica es uno de los factores más importantes para lograr éxito en un país extranjero.

#### Resultados del método Rorschach aplicado a los individuos móviles

Como todo psicólogo sabe, dos personas pueden comportarse en forma similar ante una misma situación por motivos del todo diferentes. El comportamiento puede ser similar externamente, pero la estructura en que se basa puede ser totalmente distinta. Esta consideración nos indujo a ampliar el estudio de las características de los individuos móviles y a emplear un sistema de proyección que destacara la estructura subyacente de la personalidad en lugar de la conducta manifiesta. Se escogió el método de psicodiagnóstico de Rorschach debido a que su flexibilidad permite construir un cuadro de la personalidad que no puede obtenerse con otras técnicas.

Los 60 individuos sometidos, por separado, a la prueba se eligieron de la muestra principal. Fue necesario hacer esta selección porque se juzgó conveniente trabajar con dos grupos de 30 sujetos cada uno, que se asemejaran lo más posible en edad, estado civil y antepasados. Se estimó necesario asimismo limitar el número de pruebas.

Como el alcance de este documento no permite una descripción detallada de la prueba, ni de su aplicación ni de la base de su interpretación, sólo se mencionarán aquí aquellos aspectos que se relacionan con el problema examinado. Sin embargo, cabe señalar que la prueba se aplicó ciñéndose a las instrucciones sugeridas por J.S. Beck<sup>8/</sup> y que el procedimiento seguido se ajusta a las líneas clásicas. Primero se estudiaron detenidamente las fichas para analizar a fondo las respuestas de cada individuo, y en seguida se compararon a fin de establecer las diferencias de importancia.

Sabido es cuán difícil resulta presentar material de esta naturaleza cuando se trata de grupos y no de individuos. Sin embargo, si los datos obtenidos con la prueba de Rorschach se presentan de maneras distintas es indudable que puede lograrse un cuadro completo de las características de personalidad de un grupo. Los dos métodos aplicados pueden definirse como sigue: a) método de los elementos y b) método de la interdependencia de los elementos.

El cuadro 5 da, para cada grupo, el promedio de respuestas, el tiempo medio de reacción de la respuesta y el tiempo medio de reacción a la mancha I y a las manchas cromáticas y acromáticas.

Como puede observarse, el promedio de respuestas es normal y no basta para diferenciar a los grupos. Por lo que toca al tiempo de reacción, la importante diferencia que se advierte entre ambos grupos permite suponer que los individuos que han descendido de categoría ocupacional son menos aptos para adaptarse a situaciones desconocidas que los que se encuentran en la situación opuesta. En realidad, en el momento de la entrevista, aunque para la mayor parte de los sujetos la prueba constituyó una experiencia agradable y de ningún modo molesta, se observó que los sujetos que habían descendido se mostraron un tanto reacios, lo que confirma sus

---

<sup>8/</sup> Beck, J.S. Rorschach's Test. Vol. II. New York: Grune & Stratton, 1954.

Cuadro 5

PROMEDIO DE RESPUESTAS, TIEMPO MEDIO DE REACCION A LA RESPUESTA  
 Y TIEMPO MEDIO DE REACCION

	Grupos		Importancia de las diferencias entre los dos grupos
	Ascen dente	Descen dente	
Promedio de respuestas	19.2	18.0	0
Tiempo medio total	15' 62"	19' 9"	*
Tiempo medio de reacción a la respuesta	51"	56"	0
Tiempo medio de reacción a la mancha I	118"	130"	0
Tiempo medio de reacción a las manchas cromáticas	106"	119"	0
Tiempo medio de reacción a las manchas acromáticas	91"	110"	0

0 = Diferencia sin importancia.

\* = Diferencia importante en el nivel de 5 por ciento.

/dificultades de

dificultades de adaptación.

Considerando por separado los elementos parciales, los elementos determinantes y el contenido y la frecuencia de las respuestas, el análisis de las fichas permite formular las siguientes observaciones:

Se examinaron los elementos parciales de las respuestas de ambos grupos y se compararon los porcentajes de las cuatro posibilidades de localizar las percepciones y la proporción normal (desde el punto de vista gestáltico) de respuestas para cada posibilidad. La prueba de significancia de la razón entre las dos variancias que corresponden a la desviación media muestra que las diferencias en las áreas de la mancha abarcadas por las percepciones de ambos grupos no son de importancia. El análisis de los porcentajes de las respuestas correspondientes a toda la mancha sugiere que los individuos de ambos grupos tienden a hacer un esfuerzo consciente y deliberado cuando tratan de alcanzar un objetivo que exige una organización perceptual. El porcentaje de respuestas referentes a los detalles de la mancha indica que los individuos tienen la misma capacidad para encarar los problemas de la vida diaria y que, como es de esperar de los adultos, los aspectos prácticos, concretos e inmediatos de un problema les demandan más tiempo que el que suponen actividades abstractas racionales.

En realidad, esta similitud se limita sólo al número de estas respuestas. Si se considera la calidad, sobre todo de aquellas que abarcan toda la mancha, las respuestas de los individuos de movilidad ascendente muestran un mayor grado de eficiencia y congruencia en la planificación y asimismo que son capaces de sobreponerse a la ansiedad, la coerción o a la dependencia, manteniendo una actitud activa en las distintas situaciones. Hay que precisar sin embargo, que su capacidad de organización no es muy activa aunque es superior a la de los individuos que han descendido de categoría de empleo.

La dificultad para organizar sus impresiones y su actitud pasiva al enfrentar una situación que, según este análisis, mostraron estos últimos también se evidencia en aquellos aspectos de sus respuestas que revelan

/la forma

la forma cómo el individuo se relaciona con el mundo. Los elementos determinantes de las respuestas se reducen prácticamente a uno. La gran mayoría de las respuestas obtenidas está determinada exclusivamente por la forma o contorno de la superficie a que se refieren. Ahora bien, dentro de esta restricción, el porcentaje de respuestas de esta clase es significativamente mayor en el caso de los individuos que han descendido de categoría, lo que por consiguiente indica claramente falta de imaginación y un concepto impersonal, impropio y hasta superficial del mundo exterior. Estos mismos individuos, aparecen dominados en mayor grado que los que han ascendido en la escala social, por las necesidades del medio físico y social inmediato y, como consecuencia de esta falta de espontaneidad, tienden a parecerse como grupo. Esta dificultad para enfrentar al mundo exterior hace que la relación individuo-ambiente esté acompañada por la introversión del yo, lo que se resuelve en una falta de aceptación de sí mismo.

Como se dijo antes, en general son pocas las respuestas que contienen otros elementos determinantes. Esta limitación muestra que la actividad del individuo tiende a ser rígida y como tendencia, es más fuerte en los sujetos que han descendido en la escala ocupacional. La elección perceptual hecha por el individuo entre los objetos y las personas del mundo exterior obedece con frecuencia a una norma fruto de su experiencia pasada y, en forma más exacta, de lo que recuerda de esas experiencias. En la prueba de Rorschach esta elección se considera como una selección personal cuando el movimiento es el factor determinante de la respuesta; la sustitución del movimiento por el color como factor determinante de la respuesta indica simplemente aceptación o falta de interdependencia. En el último caso, las fuerzas en juego en cada situación actúan sobre el individuo con mayor intensidad que en el primero. En nuestro estudio los individuos mostraron, en general, tendencia a dejarse influir principalmente por esas fuerzas.

En algunos casos registrados aparecen respuestas determinadas por el movimiento, lo que acusa por lo tanto selección personal. Ello sucede

entre los individuos que ascienden en la escala de categorías profesionales y traduce una comunicación más fácil con el mundo exterior; en cambio, entre los que bajan expresa una evidente necesidad de seguridad en sí mismo.

El análisis del contenido específico de las respuestas corrobora esta observación y subraya las diferencias que existen entre los individuos móviles y los no móviles.

El promedio de categorías de contenido no indica variaciones muy grandes en los dos grupos, pero cuando se examina por separado el contenido de cada categoría surgen dos diferencias importantes. En realidad, la comparación de los porcentajes de contenido animal con la cifra normal esperada de 50.0 por ciento, en función de la desviación normal, muestra también que los individuos de movilidad social ascendente tienen una tendencia más bien firme a formar estereotipos que expresan rigidez e incapacidad de adaptación personal. Una comparación de la proporción absoluta entre el contenido de figuras humanas y el de partes de la figura humana que muestran las respuestas indica que estos individuos, al percibir parte en lugar de toda la figura humana, demuestran que las intenciones de la demás gente constituyen en este grupo una seria preocupación.

Para resumir los aspectos ya examinados, nuestro análisis sugiere, en lo que respecta al alcance de las tareas que el individuo está dispuesto a realizar activamente y a la eficiencia con que soluciona los problemas, que los individuos que suben tienden a usar su energía disponible eficiente y metódicamente. De ahí que frente a una situación pueda mantener una actitud activa y aun cuando su capacidad de organización no es excepcional, es sin embargo, superior a la de los individuos que han descendido en la escala social. Por otra parte, los otros elementos confirman que la ya referida capacidad para planificar y organizar es limitada no sólo en quienes han descendido sino también en los que han ascendido, con la consiguiente disminución de eficiencia en su actividad, que tiende a ser menos flexible.

Esta limitación influye de distinta manera en las relaciones de

/ambos grupos

ambos grupos con el mundo exterior. Como los sujetos que descienden en la escala social tienen mayor dificultad para planificar y actuar, están - en mayor grado que los demás - dominados por las exigencias inmediatas del medio físico y social en detrimento de las necesidades futuras. Aunque estos individuos revelaron intereses y tendencias sometidas a un control consciente relativamente elevado, este control es tan inadecuado que la observación y el discernimiento son escasos. Mas, como prueban los demás aspectos del análisis, ellos se adaptan bien a las exigencias de la vida diaria urbana.

Por otra parte, esto da a los sujetos móviles una mayor capacidad para relacionarse con el medio ambiente y por lo tanto están en mejores condiciones para percibir las oportunidades que ofrece el medio urbano, así como para surgir en la actividad profesional que elijan. En cambio, estas mismas características significan para los sujetos que han bajado socialmente, numerosas dificultades que culminan en una conducta pasiva que se expresa en actitudes rígidas e invariables que hacen que el individuo no pueda percibir los cambios ambientales o que reaccione ante ellos en forma adecuada. Ciérrase así el círculo y el individuo exterioriza poca aceptación y gran falta de seguridad en sí mismo.

Este resumen lleva a examinar la interdependencia de los elementos de las respuestas. Siguiendo el método delineado por Z.A. Piotrowski,<sup>9/</sup> relacionamos entre sí los elementos de todas las fichas con el fin de estimar la calidad y el grado de auto-control y el nivel de actuación.

Del examen que precede podemos inferir la atmósfera psicológica en que viven los individuos, como asimismo deducir que en presencia de una situación social determinada el individuo puede o no sentirse estimulado a actuar de cierta manera a fin de alcanzar una ocupación de categoría más elevada. La necesidad de auto-control con respecto a ciertas tendencias personales especiales se hará sentir en todo caso ya que la tranquilidad psicológica interior del individuo y sus relaciones con los demás difieren en gran medida según que se repriman o se manifiesten los motivos que lo inducen a actuar.

---

<sup>9/</sup> Piotrowski, Z.A., Percept analysis. New York: MacMillan Co., 1957.

Por lo que toca a la calidad del auto-control, ambos grupos acusaron un bajo grado de auto-control automático y más de la mitad de ambos grupos mostró capacidad de auto-control consciente.

La mayoría de las respuestas sobre color dadas por los individuos en vías de ascender socialmente, si bien indican una tendencia hacia una conducta más impulsiva, sugieren sin embargo que en ellos la necesidad de auto-control es más intensa que en los demás. Por otra parte, la calidad de las respuestas relacionadas con las sombras que dieron los mismos individuos mostró que, para aliviar los temores y la ansiedad que les crea su falta de auto-control automático - del cual tienen gran necesidad - y para estabilizar sus relaciones con el mundo, estos individuos intensifican sus actividades públicas.

En otras palabras, hemos expuesto que los individuos de movilidad ascendente revelaron en esta prueba una tendencia positiva a aceptar grandes riesgos cuando tratan activamente de cambiar su situación externa, que se les aparece como la causa de su creciente intranquilidad interna. Estas personas parecen propensas a ser flexibles en sus propósitos pero firmes en sus tácticas y, por lo tanto, a poseer aquellas características que capacitarían a una persona para aprovechar las oportunidades que ofrece la urbanización.

Como mecanismo defensivo, las actividades externas reflejan el tipo de ansiedad en que se basa la personalidad de los individuos de movilidad ascendente y la forma en que este estado anímico se perpetúa en las condiciones psico-sociales del medio urbano.

Esto se aprecia claramente relacionando entre sí una serie de elementos de las respuestas para evaluar el nivel de actuación de los individuos. Según este análisis, una alta proporción de ambos grupos de personas posee un nivel de actuación bastante previsible. Sin embargo, esta uniformidad es el resultado de una actividad inflexible e invariable. Para ser activos y productivos en ese nivel de actuación, estos individuos necesitan ser constantemente estimulados y alentados.

Lo que distingue a los individuos es la influencia de los estados emocionales sobre el rendimiento en el trabajo. Mientras que el estímulo emocional tiende, en general, a aumentar el trabajo de las personas de

/movilidad descendente,



movilidad descendente, parece perjudicar el rendimiento de los de movilidad ascendente. En una mitad de este grupo de individuos, la aparición de emociones legítimas no parece perjudicar su nivel de actuación, lo que significa que mientras los que ascienden en la escala de empleos poseen los medios para hacer frente a la interferencia de emociones, ya sea bajando su nivel de actuación o controlando su influencia, los sujetos de movilidad descendente necesitan un estímulo emocional para poder aumentar su productividad. Por lo tanto, los últimos piden más del medio ambiente que los primeros para producir y, por ende, para progresar.

Las diferencias - importantes desde el punto de vista estadístico - que se encontraron entre los grupos de sujetos con respecto a ciertas características de la personalidad, medidas por diversos métodos y por la prueba de Rorschach, indican que el individuo que mejora de situación tiene una organización psicológica definida.

Parece que en materia de ascensión social, lo mismo respecto de la mayoría de los fenómenos sociales complejos, ninguna explicación es del todo adecuada. Pero, dado que los presuntos índices de las principales características de movilidad tienen mayor incidencia en el grupo de sujetos de movilidad ascendente, este estudio aporta ciertos elementos que arrojan luces sobre la relación entre las necesidades básicas y la lucha por el éxito.

Desde luego, el plan de estudio no permitió determinar ni la medida en que las características de los sujetos móviles son simplemente el resultado de una continuación de las cualidades de personalidad desarrolladas en la niñez, ni el grado en que las características ya existentes se acentuaron por la movilidad ascendente. Sin embargo, creemos que nuestros resultados contribuyen a comprender los móviles que guían a tales individuos y permiten asimismo comprender los efectos que sobre el individuo tienen los cambios de ocupación. Tal conclusión es compatible con la teoría de que la ascensión social es probablemente el resultado de las necesidades básicas. La idea de que la movilidad de un individuo en la estructura social se relaciona con el desarrollo de ciertas necesidades la han sustentado tanto psiquiatras como sociólogos.

/Nuestros resultados

Nuestros resultados nos permiten establecer y mostrar una relación definida, sin entrar a examinar en qué etapa del desarrollo de la personalidad aparecen las características. Basándonos en los datos obtenidos, podemos decir, en resumen, que las características de la personalidad más directamente relacionadas con la ascensión social son las siguientes: capacidad para actuar con un apoyo relativamente escaso del medio ambiente, mayor capacidad de iniciativa y organización y poder para luchar por sobreponerse a las fuerzas ambientales, sociales y otras. Junto con estas características - que a su vez provienen de ellas y contribuyen a su mayor desarrollo - encontramos signos de ansiedad manifiesta y/o potencial, unidos a una dificultad para dominarla. Por lo tanto, la necesidad profundamente arraigada de aliviar su ansiedad hace que el individuo desee encarar abiertamente la situación que la produce y combatirla para terminar con ese estado de ansiedad. Esta intensificación de la actividad externa, orientada hacia su mejoramiento profesional, trae como resultado la ascensión social del individuo.

Aceptada la opinión de que esto explica la lucha por una ocupación, todavía nos queda el problema de por qué estos individuos, no obstante reconocer su triunfo profesional, no se dan por satisfechos con el resultado y continúan aspirando a subir más. Como es probable que estas personas abriguen mayor ansiedad como resultado de condiciones desfavorables, resulta fácil suponer que su actividad externa, desarrollada en un medio urbano inestable, contribuye a aumentar esa ansiedad y su consiguiente insatisfacción.

En esta etapa el individuo está en condiciones de reanudar su lucha, aceptar mayores riesgos y ser más activo.

Esta hipótesis significa que el medio urbano es un factor que actúa permanentemente sobre las características de la personalidad de los individuos móviles y que dificulta en grado extremo el proceso de adaptación. La tarea inconclusa, es decir, una tarea en que persiste la necesidad, constituye la situación motora normal de quienes luchan por el éxito y lo alcanzan.

/Parece que

Parece que una ciudad en proceso de desarrollo económico no sólo ofrece oportunidades a quienes desean mejorar de empleo y, por lo tanto y en forma indirecta, condiciones que atenúan la necesidad básica de ser activo, sino que, con su atmósfera de oportunismo e incertidumbre, contribuye a crear (y esto también es importante), un estado psicológico que tiende a aumentar la ansiedad en el individuo.

