Cahiers de Psychologie Politique

N° 31 | 2017
numéro 31 - Octobre 2017

Algunos tipos de carácter y sociedad

EsstudiantesUBA ESSTUDIANTESUBA

Édition électronique :
URL : https://cpp.numerev.com/articles/revue-31/1937-algunos-tipos-de-caracter-y-sociedad
DOI : numerev_1126
ISSN : 1776-274X
Date de publication : 02/10/2017

Cette publication est sous licence **CC BY-NC-ND** (Attribution - No commercial - No derivatives).

Pour **citer cette publication** : ESSTUDIANTESUBA, E. (2017) Algunos tipos de carácter y sociedad. *Cahiers de Psychologie Politique*, (31). https://doi.org/10.34745/numerev_1126

Mots-clés :

Este texto trata sobre las formas en que una clase de carácter social, que predominó en los EEUU durante el S. XIX, se ve reemplazada de manera gradual por un carácter social de tipo muy dispar.

Carácter: es la organización más o menos permanente, social e históricamente condicionada, de los impulsos y satisfacciones de un individuo, la clase de "equipo" con que enfrenta al mundo y a la gente.

Carácter Social: es aquella parte del "carácter" que comparten los grupos sociales significativos y que constituye el producto de la experiencia de esos grupos. Esta noción de carácter social permite hablar del carácter de clases, grupos, regiones y naciones.

Los años de infancia tienen suma importancia en la formación del carácter, ya que esos tempranos años no pueden considerarse prescindiendo de la estructura de la sociedad ya que la misma afecta a los padres que crían a los hijos y a éstos en forma directa.

Carácter y sociedad

La conexión entre sociedad y formación de carácter según Erich Fromm:

> "Con el fin de que cualquier sociedad pueda funcionar bien, sus miembros deben adquirir la clase de carácter que les hace experimentar el deseo de actuar en la forma en que deben actuar como miembros de la sociedad o de alguna clase especial dentro de ella. Tienen que desear lo que objetivamente es necesario que hagan. La fuerza externa queda reemplazada por la compulsión interna, y por esa clase particular de energía humana que se canaliza en los rasgos caracterológicos".

Esta es la definición más aproximada del Carácter Social según el profesor Ramos.

El vínculo entre carácter y sociedad es uno de los más significativos ya que se encuentra en la forma en que la sociedad asegura cierto grado de conformidad en los

individuos que la constituyen.

En cada sociedad este modo de asegurar la conformidad es inculcado en el niño y luego alentado o frustrado en la existencia adulta posterior, puesto que ninguna sociedad puede garantizar que este modo de conformidad inculcado satisfaga en todas las etapas de la vida a quienes están sometidos a él

Riesman, en este texto, utiliza el término “modo de conformidad” como sinónimo del término “carácter social”, aunque sin duda la conformidad no es todo el carácter social; también el “modo de creatividad” es una parte igualmente importante de aquél.

Riesman está interesado en 2 revoluciones y su relación con el “modo de conformidad” ó “carácter social” del hombre occidental desde la Edad Media:

1° Revolución

- producida hace 400 años,
- nos separó bastante decididamente de las formas tradicionales de vida orientadas según la familia y el clan.
- incluye el Renacimiento, la Reforma, la Contrarreforma, la Revolución Industrial y las revoluciones políticas de los S. XVII, XVIII y XIX.
- Esta revolución, en La mayoría de los países adelantados del mundo y particularmente en EEUU, está dando paso a otra clase de revolución: toda una serie de desarrollos vinculados con un pasaje desde una era de producción hacia una era de consumo.

2° Revolución

- Apenas comienza

En el texto, Riesman intenta acentuar el contraste entre las condiciones y el carácter de los estratos sociales que se ven más seriamente afectados por la segunda revolución, y las condiciones y el carácter en estratos análogos durante la primera revolución. Aquí, el comentario sobre las sociedades tradicional y feudal –que fueron derrocadas por la primera revolución- constituye un telón de fondo para estos cambios.

El autor se sirve de unas categorías tomadas de la demografía (ciencia referente a las tasas de nacimiento y de mortalidad, etc.) porque intenta vincular ciertos desarrollos sociales y caracterológicos, como causa y efectos, con ciertos cambios en la población de la sociedad occidental desde la Edad Media.

La tesis del autor es que cada una de las 3 fases en la curva demográfica parece corresponder a una sociedad que asegura la conformidad y modela el carácter social de una manera definitivamente distinta.

Tipos ideales de carácter y sociedades

Sociedad de Alto Potencial de crecimiento: (Edad Media)

Carácter Social que desarrolla: la conformidad se asegura por una tendencia a seguir la tradición.

Tipo de Individuos: DIRIGIDOS POR LA TRADICIÓN.

Tipo de Sociedad: Dependiente de la DIRECCIÓN TRADICIONAL

Población Total: no aumenta ó lo hace con lentitud (el número de nacimientos es equivalente al de muertes, ambos son muy altos). Población joven en proporción elevada; expectativa de vida es baja; cambio de las generaciones es sumamente rápido.

Predominio de la Esfera Primaria de producción

Ej. India

Sociedad de Crecimiento Transicional: (S. XIX)

Carácter Social que desarrolla: conformidad asegurada por su tendencia a adquirir un conjunto de metas internalizadas.

Tipo de Individuos: DIRIGIDOS DESDE ADENTRO.

Tipo de Sociedad: Dependiente de la DIRECCIÓN INTERNA

Población Total: con explosión demográfica (aumento rápido), la tasa de natalidad sigue a la de mortalidad en su declinación.

Predominio de la Esfera Secundaria de producción

Ej. Rusia

Sociedad de Declinación Demográfica Incipiente:

Carácter Social: conformidad asegurada por tendencia a ser SENSIBLES A

LAS EXPECTATIVAS Y PREFERENCIAS DE LOS OTROS.

Tipo de Individuos: DIRIGIDOS POR LOS OTROS

Tipo de Sociedad: Dependiente de la DIRECCIÓN DE LOS OTROS.

Población: crecimiento es pequeño porque hay pocos nacimientos y muertes.

Predominio de la Esfera Terciaria de producción

Ej. EEUU

Existe un vínculo entre fase demográfica y tipo de carácter. Riesman afirma también podría realizar la división de las sociedades teniendo en cuenta la etapa de desarrollo económico alcanzado en cada una. Por eso es que la distinción que hace Colin Clark corresponde muy estrictamente a la división de sociedades sobre la base de características demográficas.

Clark divide entre las esferas:

- Primarias: agricultura, caza, pesca y minería
- Secundarias: manufactura
- Terciarias: comercio, comunicaciones y servicios

Alto potencial de crecimieto: tipos dirigidos por la tradición

Esta fase caracteriza a más de la mitad de la población mundial: India, Egipto, China, etc. Casi todas las áreas del mundo relativamente al margen de la industrialización

- Tasas de Mortalidad: ELEVADAS
- Tasas de Natalidad: ELEVADAS

La sociedad llega a un acuerdo maltusiano con la limitada provisión de alimentos, eliminando, parte del excedente potencial de nacimientos con respecto a las muertes.

Cultivo prudente del suelo y postergación del matrimonio. Si no se puede limitar los nacimientos y retrasar los matrimonios hay que tomar otras medidas de eliminación de la población. Para ello, se inventó el canibalismo, el aborto, las guerras, sacrificios humanos, infanticidio como medios para evitar el hambre y las epidemias periódicas.

A pesar de este ajuste de cuentas, que pueden originar trastornos y zozobra, estas sociedades tienden a ser estables porque las prácticas sociales, incluyendo los crímenes, que impiden el crecimiento de la población, están institucionalizadas y pautadas.

Expectativas de vida promedio: baja. La mayor parte de la población es joven y el reemplazo de una generación por la siguiente se realiza con mayor rapidez.

Individuo: aprende a manejar la vida mediante la ADAPTACIÓN y NO POR INNOVACION.

Conformidad: la sociedad crea una pauta de conformidad convencional, denominada DIRECCIÓN TRADICIONAL.

Dirección Tradicional: el tipo de orden social considerado es relativamente estable, por ende la conformidad del individuo tiende a estar determinada en gran medida por RELACIONES DE PODER entre los DIVERSOS GRUPOS según edad y sexo, los clanes, las castas, las profesiones, etc. Relaciones que se mantienen durante siglos y poco son modificadas por las sucesivas generaciones. La CULTURA controla la CONDUCTA en cada detalle, una ETIQUETA CUIDADOSA Y RIGIDA gobierna la esfera influyente de relaciones de parentesco. La cultura también proporciona ritual, rutina y religión para orientar y ocupar a todo el mundo. Muy poca energía se aplica para encontrar nuevas soluciones a los viejos problemas.

La ACTIVIDAD DEL MIEMBRO INDIVIDUAL: DETERMINADA POR UNA OBEDIENCIA ARRAIGADA EN LAS TRADICIONES, pero esto no implica que el individuo no sea altamente valorado y alentado a desarrollar sus capacidades. El individuo tiene una relación funcional bien definida con los otros miembros del grupo. Las metas que soy suyas (porque las eligió conscientemente) configuran su destino sólo en un grado muy limitado y sólo en un grado muy limitado existe alguna idea de progreso para el grupo.

Los individuos desviados son canalizados hacia roles institucionalizados, Un innovador ó rebelde es llevado a ocupar el lugar del chamán o brujo, ya que estos roles hacen una contribución social aceptable. (por ej.: las órdenes monacales de la Edad Media).

Existe el aliento en ciertos individuos de algún grado de individualidad desde la infancia si pertenecen a familias de status elevado.

MARGEN MINIMO DE ELECCION PARA LOS INDIVIDUOS

Estructura del carácter. ADAPTADA, para la mayoría de la gente parece estar en consonancia con las instituciones sociales. Los pocos inadaptados encajan en cierta media, y sólo muy rara vez un individuo es expulsado de su mundo social.

El cambio es más lento.

En la historia occidental se considera a la Edad Media (sociedad precapitalista) como un período en el que la mayoría estaba dirigida por la tradición.

Hindúes, chinos, indios, zulúes, árabes norafricanos, los balineses.

- Lentitud relativa del cambio
- Dependencia respecto a la familia y a la organización del parentesco
- Apretada red de valores
- La elevada tasa de natalidad no constituye el resultado de una falta de conocimientos o técnicas anticonceptivas. Limitación de la fertilidad mediante el cálculo y la declinación de la energía sexual.
- Conformidad externa de la conducta: conducta es objeto de una detallada prescripción, la individualidad del carácter no necesita estar muy desarrollada para satisfacer las prescripciones del ritual y la etiqueta.
- Carácter social: capaz de atender a la etiqueta y obedecer en la conducta.
- El problema de la elección personal se resuelve canalizando la elección mediante una rígida organización social.
- Las personas dirigidas por la tradición no piensa en sí misma como en un individuo, ni se le ocurre que puede determinar su propio destino en términos de metas personales o que el destino de sus hijos pueda o ser el del grupo familiar. No está suficientemente separado de sí mismo, su familia o grupo, desde el punto de vista psicológico como para pensar en estos términos.

Crecimiento transicional: tipos internamente dirigidos

El mayor cambio social de los últimos siglos tuvo lugar cuando los hombres se vieron obligados a abandonar los lazos primarios que los unían a la versión medieval

occidental de la sociedad dirigida por la tradición.

La declinación de la mortalidad sucede antes que la de la fertilidad, entonces hay un período en que la población aumenta con rapidez (mejoras de las comunicaciones, de las condiciones sanitarias; declinación del infanticidio, del canibalismo). Los adelantos en los métodos agrícolas producen el sustento de un mayor número de gente y ésta produce, a su vez, aún más gente.

Es muy probable que la transición sea violenta, desbaratando las formas estabilizadas de existencia en las sociedades donde la dirección tradicional constituye el principal modo de asegurar la conformidad.

DIRECCION INTERIOR: la sociedad que surgió con el Renacimiento y la Reforma ilustra este tipo de sociedad en que la dirección interna constituye el principal modo de asegurar la conformidad.

- Mayor movilidad personal
- Rápida acumulación de capital (con devastadores cambios tecnológicos)
- Expansión casi constante:
    - Expansión intensiva en la producción de bienes y seres humanos
    - Expansión extensiva en la exploración, colonización e imperialismo
- Mayores posibilidades de elección generan individuos que pueden vivir socialmente sin dirección tradicional estricta y autoevidente.
- La fuente de dirección para el individuo es interior, en el sentido de que se implanta desde muy temprano en la vida por la acción de los adultos y apunta a metas generalizadas, pero, no obstante, ineludiblemente decididas.
- Dirección interna: importante. Se preocupan por la conformidad de la conducta, pero no se contentan con ella.
- El problema de la elección personal se resuelve canalizando la elección a través de un carácter rígido aunque altamente individualizado.

- Estas sociedades parecen ofrecer a la gente una amplia elección de finalidades (dinero, posesiones, poder, conocimiento, fama, virtud), pero estas están ideológicamente interrelacionadas y la elección efectuada por cualquier individuo permanece relativamente inalterable durante toda su vida. Los medios para esos fines están limitados por las nuevas asociaciones voluntarias (los cuáqueros, los masones, las asociaciones de técnicos) a las que se vinculan los hombres.

- El carácter de dirección interior está considerablemente ligado con las tradiciones ya que estas limitan sus fines e inhiben su elección de medios. Aquí hay una escisión de la tradición. Aunque la elección de tradición que hace el individuo está determinada en gran parte por su familia, no deja de percibir la existencia de tradiciones competidoras. El resultado es el de poseer un grado algo mayor de flexibilidad para adaptarse a requerimientos siempre cambiantes.

- Cuando el control del grupo primario pierde rigidez, se inventa un nuevo mecanismo psicológico adecuado a esa sociedad más abierta: es lo que el autor describe como un giroscopio psicológico.

- Giroscopio psicológico: mecanismo psicológico que se inventa cuando el grupo primario pierde rigidez. Este instrumento, luego de ser establecido por padres y autoridades, mantiene el “rumbo” de la persona de dirección interna, aunque la tradición no dicte ya sus movimientos.

- La persona de dirección interna puede mantener un delicado equilibrio entre las exigencias de su meta en la vida y los embates del ambiente externo.

- En esta fase de crecimiento, la gente logra un sentimiento de control sobre sus propias vidas y ve a sus hijos como individuos con un destino que cumplir.

- La persona de dirección interna a menudo buscaba y lograba una independencia relativa de la opinión pública y de lo que sus vecinos pensaban sobre él, pero en la mayoría de los casos, tenía muy en cuenta su buena reputación y sus buenas relaciones vecinales. Estas conformidades se veían en detalles exteriores: la ropa, cortinas y cuenta bancaria. Esta conformidad se refería a un estándar.

Declinacion incipiente de la población:

tipos dirigidos por los otros

En esta fase, es cada vez menor el número de individuos que trabajan la tierra o en la manufactura, y aumentan los que realizan tareas burocráticas y de servicios. Industrias de servicios (sector terciario) aumentan. Las horas de trabajo se acortan. La gente puede gozar de abundancia material y de ocio. Pero el precio de estos cambios se encuentra en una sociedad centralizada y burocrática y en un mundo encogido y agitado por el contacto, acelerado por la industrialización, entre razas, naciones y culturas.

Aquí el problema radica en “la otra gente” y no en el ambiente material. El control giroscópico no es bastante flexible y se necesita un nuevo mecanismo psicológico.

La psicología de escasez de muchas personas con dirección interna da paso a una “psicología de la abundancia”, caracterizada por el consumo suntuario “despilfarrador” del ocio y el superávit de productos. La gente debe aprender a disfrutar y consumir los servicios considerados costosos en términos de fuerza humana como la poesía y la filosofía.

Los consumidores no productivos (ancianos y jóvenes aún no adiestrados) constituyen una elevada proporción de la población y necesitan la oportunidad económica de ser pródigos.

DIRECCIÓN POR LOS OTROS: tipo de carácter dirigido por los otros surgió durante los últimos años en la clase media alta de las grandes ciudades de EEUU (New York, Los Ángeles, Cincinnati). Son considerados una nueva clase de hombre.

El análisis de este autor sobre el tipo dirigido por los otros es, a la vez, un análisis del norteamericano y del hombre contemporáneo.

El tipo dirigido por los otros se encuentra en EEUU más cómodo que en cualquier otra parte, debido a ciertos elementos únicos de esta sociedad, tales como su origen europeo y su falta de un pasado feudal. Han tenido mayor influencia del capitalismo, el industrialismo y la urbanización.

La Norteamérica metropolitana contemporánea: es una ilustración de una sociedad en la que la dirección de los otros es el modo predominante de alcanzar conformidad.

Correspondencia entre los tipos de carácter social y las clases sociales:

- Dirección desde Adentro: es el carácter típico de la vieja clase media (banquero, comerciante, pequeño empresario, ingeniero, etc.

- Dirección por los Otros: carácter típico de la nueva clase media (burócrata,

empleado de empresas, etc.)

Educación, ocio y servicio acompañan a un mayor consumo de palabras e imágenes que proceden de los nuevos mass-media. Cada vez más, las relaciones con uno mismo y con el mundo exterior se producen por el flujo de la comunicación masiva…

- TIPO DE CONDUCTA: más socializado, tanto párale éxito como para la adaptación marital y personal: hay otras modificaciones en la familia y en la forma de criar a los hijos. En las urbes: familias más pequeñas con educación infantil del tipo permisivo en estratos más amplios. Hay una relajación de las antiguas pautas de disciplina. Entre estas pautas, el grupo de pares (de la misma edad y clase) cobra mayor importancia para el niño, mientras que los padres lo hacen sentir culpable –no por la violación de las normas internas sino- por la incapacidad de conseguir popularidad o manejar de alguna otra forma sus relaciones con esos niños.

- Las presiones de la escuela y del grupo de pares se ven reforzadas y continuadas por los medios masivos y la cultura popular en general.

- TIPOS DE CARÁCTER DIRIGIDOS POR LOS OTROS: sus contemporáneos son la fuente redirección para el individuo, los que conoce y aquellos con los que tiene una relación indirecta, a través de amigos y de los mass-media. Esta fuente es "internalizada", en el sentido de que la dependencia con respecto a ella para una orientación en la vida se implanta temprano. Las metas hacia las que se dirige este tipo de persona varían según esta orientación: lo único que permanece inalterable durante toda la vida es el proceso de tender hacia ellas y el de prestar profunda atención a las señales procedentes de los otros. Modo de mantenerse en contacto con los otros que permite una GRAN CONFORMIDAD EN LA CONDUCTA, a través de una excepcional sensibilidad a las acciones y deseos de los otros. NECESIDAD DE APROBACIÓN Y DE DIRECCIÓN POR PARTE DE LOS OTROS –de los contemporáneos antes que de sus padres- con gran importancia a la opinión que los demás tienen de ellos.

- Insaciable necesidad psicológica de APROBACIÓN distingue a los miembros de la clase media alta norteamericana de las metrópolis a quienes el autor considera como dirigidos por los otros.

- El norteamericano dirigido por los otros aparece hoy como un individuo que por su carácter es más capaz y deseoso de mantener un contacto simpático con los otros, tanto en el trabajo como en el juego.

- La persona dirigida por los otros presta mucha atención a los vecinos, tiende a mantenerse en el mismo nivel que ellos –no en los detalles externos- en otros niveles además de la apariencia y el decoro externos. Recurren a los otros en busca de orientación respecto de las experiencias deseables y la forma de interpretarlas.

Comparación de los tres tipos

Para ver las diferencias estructurales entre estos tipos, es necesario señalar las divergencias relativas a la sanción o al control emocional en cada uno de ellos.

TIPOS DIRIGIDO POR LA TRADICIÓN	TIPOS DIRIGIDOS DESDE ADENTRO	TIPOS DIRIGIDOS POR LOS OTROS

Siente el impacto de su CULTURA como una unidad, a través de un número pequeño y específico de individuos con los que está en contacto diario, que no le exigen ser de una determinada manera, sino que se comporte en la forma apropiada. La persona de dirección tradicional obtiene sus señales de los otros que le llegan de un monótono cultural y no necesita un complejo equipo receptor para captarlas.	Incorporó tempranamente un giroscopio psíquico que sus padres ponen en movimiento y que, más adelante, puede recibir señales de otras autoridades semejantes a sus padres. Se mueve en la vida con menos independencia, por eso parece obedecer a este piloto interno. Tienen gran estabilidad aun cuando no cuenten con el esfuerzo de la aprobación social. La persona con dirección interna puede estar en el extranjero “como en su casa” por su relativa insensibilidad a los demás.	Aprenden a responder a señales procedentes de un círculo mucho más amplio que el forman sus padres. La familia ya no es una unidad cerrada a la que pertenece, sino una parte del medio social a la que él presta atención desde temprano. Estos tipos de personas se asemejan a los de dirección tradicional puesto que ambas viven en un medio grupal y carecen de la capacidad de la persona con dirección interna para manejarse solas. Pero lo que difiere es la naturaleza del medio grupal: quien está dirigido por los otros es cosmopolita, para éstos la barrera entre lo familiar y lo desconocido se ha borrado. La persona dirigida por los otros está “como en su casa” en todas partes y en ninguna; es capaz de una intimidad rápida aunque superficial. La persona dirigida por los otros debe estar en condiciones de recibir señales lejanas y próximas; las fuentes son muchas y cambiantes. No se internalizar un código de conducta, sino el complicado equipo necesario para captar los mensajes e intervenir en su circulación.
La SANCION a su conducta: tiende a ser el temor a ser cubierto de VERGÜENZA.	La SANCION a su conducta; por apartarse del rumbo fijado –como respuesta a impulsos internos ó las voces fluctuantes de sus contemporáneos- conduce a sentir CULPA.	La palanca psicológica primordial es una ANSIEDAD DIFUSA. Aquí, el equipo de control, se asemeja a un radar en lugar de un giroscopio. Prevalecen los controles por culpa y vergüenza.

Ver ejemplos históricos (atenas, roma)

Algunas aclaraciones necesarias

Por mero accidente, cualquiera de un número de formas para asegurar la conformidad caracterológica puede existir en una sociedad dada. Las sociedades se desintegran y mueren a pesar de lo que pueden parecer métodos exitosos para asegurar la perpetuación del carácter.

No hay que sobreestimar el papel del carácter en el proceso social. Personas de tipos muy distintos pueden adaptarse con el fin de realizar eficazmente una gran variedad de tareas complejas. O bien, las instituciones sociales pueden utilizar toda una gama de motivaciones distintas, que surgen de tipos caracterológicos diferentes, para realizar clases muy similares de tareas socialmente necesarias.

La disparidad entre la conducta socialmente requerida y la conducta caracterológicamente compatible es uno de los motores del cambio.

Los tipos de carácter social son abstracciones. No puede haber algo así como una sociedad o una persona totalmente dependiente de la dirección tradicional, interna o por los otros; cada uno de estos modos de conformidad es universal, y se trata de determinar el grado en que un individuo o grupo social recurre a uno u otro de los 3 mecanismo disponibles. *Los tipos de carácter y sociedad de este texto son tipos: no existen en la realidad, son una construcción, basada en una selección de ciertos problemas históricos para su investigación. En un intento por describir mediante un conjunto interrelacionado de características tanto una sociedad como sus individuos típicos, se han buscado los rasgos que vinculan a ambos*.

Cada uno de nosotros poseemos la capacidad necesaria para cada uno de los 3 modos de conformidad, por ello es posible que un individuo pase –en el curso de su vida- de una mayor dependencia con respecto a una combinación de modos a una mayor dependencia con respecto a otra. Los individuos organizan las claves en su medio social y responden a ellas.

Es importante destacar esta SUPERPOSICIONES DE LOS DIVERSOS TIPOS

La lucha caracterológica

Se puede describir los últimos 100 años de historia occidental como una SUCESIÓN GRADUAL DE PREDOMINIO EJERCIDO POR LOS DOS ULTIMOS TIPOS. El tipo de Dirección Tradicional da paso al de Dirección Interna y éste, al Dirigido por los otros.

La dirección tradicional parece prevalecer en América latina, la zona meridional agrícola de Europa Asia y África.

La dirección interna parece predominar en las regiones rurales y en las pequeñas ciudades norteamericanas y canadienses, en el noroeste europeo y en Europa Central. Con fuerte campaña para introducirla en el este de Europa, Turquía y algunas partes de

Asia.

La dirección por los otros insinúa su predominio en los centros metropolitanos de los Estados Unidos y en las grandes ciudades del noroeste europeo.

La mezcla de individuos de distintos tipos caracterológicos y diversas razas y religiones, resultante de la industrialización y colonización, tuvo lugar en todo el mundo. Tipos de carácter que hubieran estado bien adaptados a su situación se encuentran bajo la presión de tipos más nuevos y mejor adaptados.

Dificultades en la adaptación de los tipos con dirección interna de las urbes norteamericanas: (causan resentimiento o rebelión)

- falta del equipo receptor adecuado para las señales de radar que dirigen la actitud y la conducta en la fase de declinación demográfica incipiente.

- Negación en la adaptación a causa de desaprobación moral de lo que expresan las señales.

- Desalentarse ante las señales que, aunque bastante tentadoras, no parecen destinadas a ellos.

- Los que carecen, en su personalidad, de alguna forma sutil de maleabilidad y sensibilidad requerida frente a los otros.

- Según Riesman hay millones de norteamericanos con dirección interna que rechazan los valores que emanan del creciente predominio que ejercen quienes son dirigidos por los otros.

Segundo foco de resistencia y resentimiento: los inmigrantes con dirección tradicional (menos numerosos y procedentes de las colonias americanas): les resulta más difícil encontrar apoyo cultural para la propia resistencia frente al forzado cambio de señales denominada “americanización”.

Tercer foco de resentimiento: los mineros, peones de aserradero y hacienda y algunos obreros de fábricas urbanas. rechazan altivamente la cultura dominante y desprecian las costumbres blandas o suaves de la vida en la ciudad.

La lucha caracterológica no tiene lugar sólo en un único país y entre los grupos de ese país que se encuentran en puntos distintos sobre la curva del carácter y la población. Existen también tensiones internacionales, que constituyen un círculo vicioso, y ayudan a preservar, en los países de declinación incipiente, a los tipos de carácter con dirección

interna y su psicología de escasez durante la era previa de crecimiento transicional. Así, el grupo de tipos caracterológicos apropiados para una sociedad de abundancia –con la que han soñado los hombres durante siglos- se mantiene en suspenso histórico y subsiste la brecha entre la estructura caracterológica y las potencialidades de la estructura económica.

Las formas de persuasión política: indignacion y tolerancia

MORALIZADOR: con dirección interna lleva a la política una actitud originada en la esfera de la producción, pone menos interés en los medios y más énfasis en los fines.

BUIEN INFORMADO: dirigido por los otros, lleva ala política una actitud originada en la esfera del consumo, pone más interés en los medios y menos énfasis en los fines.

La política debe evaluarse en términos de preferencias de consumo.

Los mass-media constituyen los canales más importantes entre los actores dirigidos por los otros en el escenario de la política y su auditorio. Los medios critican a los actores y a la función en general y –directa e indirectamente- adiestran al auditorio en las técnicas del consumo político.

Los medios de adiestramiento directo son los abiertamente políticos con sus editoriales moralizantes de dirección interna. Es un grupo reducido de medios antiguos.

Los medios de enseñanza directa: más vastos e influyentes, incluyen toda la gama de la cultura popular contemporánea –desde historietas hasta la televisión. Dominan el uso del tiempo libre en todas las clases norteamericana, excepto el nivel más alto y el más bajo. Tienen gran influencia en la creación de estilos de respuesta compatibles con la dirección por los otros.

La pauta de esta compleja influencia, puede resumirse en 3 generalizaciones:

- La cultura popular es, en esencia, un maestro del consumo porque enseña al hombre dirigido por los otros a consumir y considerar la política y la información y las actitudes políticas como bienes de consumo.

- Por su sensibilidad a la presión, los medios tienen interés en la tolerancia. Pero aún donde son moralizadores en la intención, la modalidad del auditorio constituido por los grupos de pares hace que el mensaje indignante se reciba en una forma no indignada. Esta situación del auditorio lleva a un énfasis que no recae en lo que los medios dicen (sus contenidos) sino en la “sinceridad” de la presentación. Este acento en la sinceridad, tanto en la cultura popular como en la

política, hace que el auditorio tolere la incompetencia de la presentación.

- Si bien existe un residuo significativo de actitud moralizadora de dirección interna en la difusión de noticias y editoriales, esto basta para debilitar pero no para eliminar las persuasiones ejercidas por la cultura popular a favor de la tolerancia y la pasividad de la dirección por los otros.

La política como objeto de consumo

La capacidad del hombre dirigido por los otros para saber qué quiere, al mismo tiempo que le preocupa lo que le gusta se aplica tanto a la política como a otras esferas de la vida. En contraste con ello, el hombre con dirección interna, en esferas como la política, sabía qué quería, pero no se permitía saber qué le gustaba.

Condiciones de consumo pasivo: gente que abandona la liga de los bien informados e ingresa a la gran masa de los indiferentes del nuevo estilo.

Los medios masivos actúan como una especie de pregonero en la función política. Descubrieron un remedio para estas condiciones de consumo pasivo: el glamour (encanto, fascinación), en términos políticos el glamour es el carisma del líder ó el tratamiento esperado de los hechos por los medios masivos.

Aquí el glamour reemplaza a los tipos de autointerés que gobernaban a los individuos con dirección interna. En general: dondequiera vemos glamour en el objeto de atención, debemos sospechar la existencia de una apatía básica en el espectador.

El resultado de la búsqueda de glamour en la política es el esfuerzo por proporcionar valores psicológicos atractivos al cliente. Y los valores son “los mismos rasgos que nos gustan en nuestros amigos”: limpieza, aspecto moderno, generosidad, cortesía, honestidad, paciencia, sinceridad, simpatía y afabilidad. Quienes tienen tales valores, seguramente sabrían lo que cada uno necesitaba. Los dirigentes políticos norteamericanos han aprendido a tomar en cuenta tales atractivos; cuanto más amplio es el electorado tanto más tiende el glamour a desplazar las cuestiones concretas y las anticuadas consideraciones de patrocinio.

Los medios masivos de comunicación como preceptores de la tolerancia

Hay varios motivos por los que los medios masivos de comunicación desarrollan una actitud de tolerancia que se convierte en el modo de experimentar y enfocar todo, incluyendo la política.

El factor más poderoso es el TAMAÑO DEL AUDITORIO. La prensa está sometida a una variedad de presiones ejercidas por grupos que buscan protección, tales presiones

están internalizadas en la estructura del manejo y la distribución de los grandes medios.

Pero el propietario monopolista no tiene mucho que ganar atacando a un grupo poderoso. Prefiere la convivencia del juego limpio y no los riesgos del libre intercambio de golpes e ideas. Entonces, cuanto mayor el alcance del medio, más tiende a producirse y consumirse en un tono de tolerancia dirigida por los otros y menos dirige su atención a los indignados.

LA TOLERANCIA Y EL CULTO DE LA SINCERIDAD

Se realizará un análisis de lo que se entiende por SINCERIDAD para comprender las formas en las que la cultura popular enseña tolerancia a su auditorio. La sinceridad es una de las cualidades mediante las que un negocio mayorista puede conservar una clientela leal.

Es evidente que la gente desea personalizar sus relaciones con sus héroes de consumo y su anhelo de sinceridad es un lúgubre indicador de cuán poca confianza pueden tener en sí mismos o en los demás en la vida diaria, pero resulta menos claro qué es lo que encuentran “sincero” en un cantante u otra clase de artista.

La SINCERIDAD significa la ACTUACIÓN en un estilo que NO ES AGRESIVO O CINICO, incluso puede ser indefenso. La sinceridad por parte del que actúa despierta la tolerancia de su público con respecto a él (no es justo criticar excesivamente a quien se ha entregado sin reservas y fue cordial en una entrevista).

Pero el énfasis popular en la sinceridad es más que eso. Significa que la fuente de criterios de juicio se ha desplazado desde el contenido de la actuación y su valor estético, a la personalidad del que actúa. Se lo juzga según su actitud frente al auditorio, actitud que es sincera o insincera, y no por su relación con su profesión, o sea, su honestidad i capacidad.

En la escena política, obligados a elegir entre la capacidad y la sinceridad, son muchos quienes prefieren la segunda. Se muestran tolerantes con los balbuceos y la ineptitud evidente, si el líder realmente se esfuerza.

Sinceridad y cinismo. El “bien informado” dirigido por los otros está lejos de ser simplemente un cínico. Este es un rasgo compatible con la dirección interna y tradicional, pero son diferentes en ambos casos.

El cínico con dirección interna es ó puede ser un oportunista, implacable en la persecución de sus metas, ó puede ser un idealista descontento, pero sigue comprometido con la rectitud en la práctica. Persiguiendo sus fines puede estar dispuesto a explotar a los demás como el moralizador con dirección interna puede estar dispuesto a obligar a ser moral.

Pero la persona dirigida por los otros, por cínica que pudiera parecer, en general depende demasiado de los demás como para ser completamente cínica a su respecto:

puede seguir buscando sinceridad. Esto es, personalidades que, si explotan bien sus emociones, también intervendrán con las propias. Lo que aquí aparece como cinismo suele ser la disposición de la persona dirigida por los otros a aceptar con tolerancia las normas de todo grupo de pares adultos en el que se encuentre.

El cinismo del hombre dirigido por los otros con respecto a sí mismo es uno de los principales motivos por los cuales no puede creer bastante en sí mismo como para saber qué quiere.

Cuando el hombre con dirección interna examina la política, puede que se muestre excesivamente cínico con respecto a la gente, pero no respecto a las instituciones, constituciones y al valor de la política misma. En contraste, el hombre dirigido por los otros, sentimental respecto a la gente, tiende a mostrarse cínico respecto a las instituciones políticas y legales y al gran juego de la política. Esto unido a su preocupación por la sinceridad de sus políticos se convierte en un vicio.

Así, como el moralizador ve bajo una luz romántica un gobierno de leyes y no de hombres, el “bien informado” hace lo mismo con un gobierno de hombres y no de leyes.

Es muy difícil juzgar la sinceridad.

Es la necesidad psicológica de la persona dirigida por los otros, y no su necesidad política la que determina ese énfasis en el calor y la sinceridad.

Escapan los medios masivos de la política?

Muchos de los agentes de las comunicaciones masivas dan a las noticias políticas una importancia mayor de la que dictarían las estrictas consideraciones de la investigación de mercado. En esa forma ayudan a mantener el prestigio de la política como un supuesto interés por parte de su público, aún cuando, al mismo tiempo, pocas veces se opongan al estereotipo popular relativo al desprestigio de los políticos.

Esta posición prestigiosa otorgada a la política resulta de particular importancia para la persona dirigida por los otros porque ésta acude a los medios masivos buscando una orientación para su plan de vida y su jerarquía de valores.

Los medios, lejos de ser una conspiración para adormecer el sentido político de la gente, podrían tomarse como una conspiración para encubrir el grado de indiferencia política.

Los dirigentes periodísticos y radiales desean elevarse por encima del mínimo común denominador.

Los que trabajan en las industrias de la comunicación masiva son, a pesar del estilo moralizador con que enfocan la política, típicamente dirigidos por los otros. El radar hipersensible, que es su talón para la comida, no está sintonizado en los momentos

libres con el público al que venden sino con el estrato intelectual alrededor y por encima de ellos. Esos estratos a menudo desprecian la cultura popular.

Quienes fabrican los medios están siempre impacientes por llegar al punjo donde, además de entretener, resultan educadores y mejoradores en términos del tópico. Más de un dueño de periódico que comienza como un hombre de negocios serio termina siendo un moralizador político.

Por lo tanto, parecería que los mass-media, entre sus efectos altamente complejos y ambiguos, ayudan a sustentar el prestigio de la esfera política en EEUU y que dentro de esa esfera favorecen a los viejos estilos políticos moralizadores.

No obstante, a pesar de estas buenas intenciones, el impacto total de los mass-media sobre las actitudes políticas de los norteamericanos contribuye más a alentar la tolerancia dirigida por los otros que a mantener la indignación típica de la dirección interna. El mero énfasis en las actitudes de consumidor en los mass-media, un énfasis que alienta y provee a los dirigidos por los otros, tiene efectos acumulativos. Uno de los más básicos es el que los tipos con dirección interna y sus intereses quedan excluidos de los medios en todas las esferas salvo la política.

La reserva de indignación

Fuera de la política, los mass-media ofrecen a los indignados una perspectiva pobre. Las cuestiones morales tratadas en ellos se plantean en formas cada vez más sutiles y reflejan problemas de relaciones personales. Pero el indignado rígido típico, más si es varón, simplemente no se interesa por tales cosas.

El moralizador está privado de sentimientos de eficiencia y ubicación. Ni su carácter ni su trabajo están recompensados. En esta situación, se vuelca contra ambos y contra el mundo. En un último esfuerzo desesperado porque el país retorne a la dirección interna, para hacerlo habitable para él, está dispuesto a unirse a un movimiento político cuya fuerza impulsora básica es la indignación. Un mundo que le niega un lugar –que lo bombardea con mensajes que lo hacen sentir inadecuado- puede no parecerle digno de salvación, aunque su actitud destructiva esté racionalizada mediante diversas ideologías.

Los mass-media abastecen esta actitud en la política, aun cuando no lo hagan en otros campos. Los motivos para ello: el hecho de que los líderes de muchos medios, por cuestiones de prestigio y otras de índole personal, adoptan una actitud moralizadora frente a la política, y no la de un “bien informado”.

Como resultado, los despliegues de agresión o indignación en la arena de la política son bien acogidos por todos los tipos: indignados, bien informados e indiferentes.

Los norteamericanos siguen considerando una lucha política como parte de su herencia norteamericana a pesar de la tendencia a la tolerancia.

La naturaleza del proceso eleccionario fomenta la entrada del indignado en sus propios términos. En la realización de campañas sobrevive una tradición moralizante, en competencia con la más reciente búsqueda de glamour. Las máquinas también conocen por derrotas pasadas el poder político de los indignados, aquellos que realmente lucharon contra el concejo municipal. Incluso los hombres dirigidos por los otros pueden votar a los políticos moralizadores con dirección interna porque éstos ofrecen una actitud hacia la política más familiar, más dramatizada y aparentemente adecuada.

Los indignados han conservado una de las grandes tradiciones de la política norteamericana, la de pedir al gobierno que gobierne más de lo que sabe.

Los indignados pueden tratar en la política de descargar el peso de la ley sobre los movimientos culturales que simbolizan la sofisticación y tolerancia urbanas. Este esfuerzo es opuesto menos por los individuos tolerantes dirigidos por los otros que los que tienen dirección interna para quienes la tolerancia es un principio moral y no un rasgo caracterológico.

El bien informado tolerante puede mostrarse objetivo a la intolerancia. Sus puntos vulnerables, como sus capacidades, surgen que tiene los ojos puestos en los otros y no en sus principios o necesidades.

Los individuos dirigidos por los otros intentan defenderse contra los ataques políticos de los indignados mediante operaciones internas y no utilizando una actitud contramoralizadora. Poco inclinados a la militancia personal, a salir de su cueva, ejercen presión a través de grupos y asociaciones que hablan en su nombre. Como eficaces manipuladores de las tácticas internas y del proceso de comunicación se sienten cómodos con los mass-media, no todos los cuales están indignados.

Si el indignado pide demasiado de la política, el bien informado tolerante espera muy poco.

Los moralizadores y los bien informados constituyen una mayoría entre los individuos más instruidos, pero son una minoría en la población total.

Si en algún momento los indignados se unieran a los indiferentes, los primeros podrían tornarse muy poderosos. internamente, la indignación puede utilizar las grandes reservas de nacionalismo y xenofobia de la clase baja. En lo externo, la indignación puede encontrar contraindignación y la congruencia de los indignados y los indiferentes temporariamente movilizados puede enfrentar a los tolerantes con un hecho aparentemente consumado. Y los bien informados tolerantes, en comparación con quienes son tolerantes por un principio de la dirección interna, son hombres adiestrados para reconocer un hecho consumado, no para oponérsele.