



Interacción entre el medio social y la personalidad

Diliguensi, G., Kon, I., Leóntiev A., Levinki, I., Olshanski, V., Pretrovsiki, A., ... Sherkovin, I.(1983). Interacción entre el medio social y la personalidad. En *Psicología Social* (pp.69-110). México: Cártago de México.

CAPÍTULO III

INTERACCIÓN ENTRE EL MEDIO SOCIAL Y LA PERSONALIDAD

El medio social y la personalidad se hallan en permanente interacción: el medio social actúa sobre la personalidad y la forma; la personalidad, al actuar sobre el medio social, al entrar en relaciones con otras personalidades por medio de la participación en la actividad de los diversos grupos crea este medio, le confiere determinada calidad social, la que está determinada, en última instancia, por el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción.

Según la acertada definición de M. I. Kalinin, la formación de la personalidad "trascurre paralelamente al curso de la vida"¹, a través del aprendizaje, de la autoeducación, que toman las más diferentes formas. El medio social en el cual se desarrolla el "curso de la vida" ejerce la más profunda influencia en este complejo proceso.

1. La participación en una actividad: base de la interacción de la personalidad con el medio social

Actividad y conducta

La psicología social marxista estudia el fenómeno de la vida psíquica de la personalidad y de los grupos en íntima vinculación con la actividad que realizan. Su principio metodológico es este enfoque del estudio de la conciencia de los hombres basado en la actividad.

¹ M. I. Kalinin. *Sobre la educación comunista*, Moscú, 1958, pág. 6. (En ruso.)

El problema de la actividad tiene importante significación conceptual. Por ese motivo, precisamente, C. Marx y F. Engels acordaron atención en su obra *La ideología alemana* a explicar la esencia de la actividad humana. “Las premisas de las que partimos —escribían— no tienen nada de arbitrario, no son dogmas de ningún tipo, sino premisas reales, de las que sólo es posible abstraerse en la imaginación. Son los individuos reales, su acción y sus condiciones materiales de vida, tanto aquellas con las cuales se han encontrado como las engendradas por su propia acción”². Sólo de estas premisas puede partir cualquier ciencia social, incluida la psicología social.

El principio de la actividad en el análisis de los fenómenos, las leyes y los procesos psico-sociales consiste en que el hombre, los grupos de hombres, son estudiados como sujetos activos, que transforman el medio natural y social que los rodea. La actividad en sí misma se aborda, según este enfoque, como un sistema que tiene una estructura, transiciones y transformaciones internas, un desarrollo”³.

En el sentido más amplio la actividad es la influencia del sujeto sobre el objeto orientada a un fin. La actividad no existe al margen de las relaciones entre el sujeto y el objeto. La actividad está siempre vinculada con la acción del sujeto orientada hacia el objeto. En todos los casos es el hombre, o un grupo de hombres, el sujeto de la actividad, en tanto que el objeto de la actividad puede ser lo mismo un hombre, un animal o una cosa inanimada.

El sujeto de la actividad, así como su objeto, representado por la gente, pueden plasmarse en una personalidad, en un pequeño grupo, en un gran grupo organizado, en una clase, en las masas populares, en comunidades sociales étnicas (tribus, pueblos) y en naciones.

Cuando se examina la categoría de actividad es preciso definir los conceptos de “acción” y “conducta”, ambos vinculados a ella, pero no coincidentes.

Se llama *acción* a un elemento relativamente completo de la actividad, orientado a cumplir una tarea definida y corriente. Las acciones constituyen los ladrillos con los cuales se levanta el edificio de la actividad. Cualquier acción, a su vez, está formada por determinados elementos vinculados entre sí en el espacio y en el tiempo. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que el término “acción” puede tener también otros significados.

² C. Marx y F. Engels. *Obras escogidas*. Ed. cit., t. IV, pág. 15.

³ A. N. Leóntiev. *Actividad. Conciencia. Personalidad*. Moscú, 1975, pág. 85. (En ruso.)

Por lo tanto, la actividad consta de acciones. Por ellas se entienden ciertos conjuntos de procesos de conocimiento y ejecución, dirigidos a alcanzar un objetivo inmediato deliberado.

En el proceso de la actividad los hombres realizan diversas acciones. Según sea el objetivo concreto se acostumbra a distinguir los siguientes tipos de acciones:

— *acciones motrices*: se realizan con el fin de mantener o trasladar cualquier objeto exterior o el propio cuerpo en el espacio;

— *acciones gnósticas*: se realizan con el fin de lograr conocer el hecho de la actividad y de retener ese conocimiento en la conciencia. Las acciones gnósticas se subdividen en perceptivas, mnésicas y lógicas. Por medio de las acciones perceptivas se aprehenden los hechos de la realidad; las acciones mnésicas y lógicas, que suelen ser agrupadas bajo la denominación de intelectuales, constituyen la esencia de la actividad mental. La experiencia resume el conjunto de las acciones gnósticas previas y es el componente indispensable de las posteriores; por medio de ella se asegura el vínculo del sistema del conocimiento, con el objeto cognoscible;

— *acciones de comunicación social*: están orientadas a establecer, mantener o suspender las relaciones mutuas entre los hombres o la interacción entre ellos. Dentro de las acciones de comunicación social se distinguen las acciones comunicativas propiamente dichas, las que se realizan con el fin de obtener o transmitir informaciones, establecer y mantener contactos, etc.; las acciones organizativas, dirigidas a impulsar a otros para actuar o para evaluar sus acciones; las acciones específicas, dirigidas a satisfacer las necesidades de los demás hombres. Una parte de las acciones de comunicación social —que expresan el estado subjetivo del hombre o su actitud hacia los demás, hacia las normas aceptadas por ellos o hacia sus fines y valores— está constituida por los actos, los que en conjunto forman la conducta ⁴.

La conducta es la transformación de un estado interior del hombre en acciones referidas a objetos socialmente significativos. Es un sistema exteriormente observable de acciones (actos) de los hombres, en el que se realizan sus impulsos interiores. La categoría de "conducta" es por su extensión más reducida que la categoría de "actividad". La actividad puede tener tanto carácter transformador real como transformador ideal, y resultar por ello no accesible a la obser-

⁴ Véase E. Klímov. "La psicología de la actividad. Seminario 2". *La formación técnico-profesional*, 1972, núm. 9, pág. 55. (En ruso.)

vación externa. Si actividad es la categoría más general, que caracteriza la esencia dinámica del hombre, la categoría de "conducta" se refiere sólo a la esfera de la actividad vital del hombre que se expresa en acciones de comunicación social directamente observables y registrables.

Se diferencian dos tipos de conducta: la *verbal* y la *real*. La conducta verbal es un sistema de manifestaciones, opiniones, juicios, demostraciones, etc., que pueden ser registradas como signos evidentes de estados psíquicos internos. La conducta real es un sistema de acciones (actos) prácticos.

Cualquier tipo de actividad presupone un proceso psico-social determinado que la condiciona, sea ésta económico-productiva, política, científica, artística, ideológica. El estudio de la actividad (y de la conducta) contribuye a penetrar en la esencia de dichos procesos psico-sociales, de tal modo que la categoría de "actividad" es, junto con los conceptos de "medio social", "grupo", "personalidad"⁵, uno de los conceptos básicos y fundamentales de la psicología social.

Qué se logra con la participación en una actividad

La actividad práctica es en primer término una actividad laboral. Marx escribió en *El capital* que el trabajo es ante todo un proceso que se realiza entre el hombre y la naturaleza, un proceso en el cual los hombres con su actividad intermedian, regulan y controlan el intercambio entre ellos y la naturaleza⁶. Al tomar parte en una actividad, el hombre establece una cooperación con otros hombres. Por ello, el proceso del trabajo, que transcurre entre el hombre y la naturaleza, es al mismo tiempo, un proceso de intercambio con otros hombres de los resultados del trabajo y de la experiencia adquirida. Como consecuencia, para la existencia de la personalidad surge la necesidad de una interacción constante, no sólo con la naturaleza, sino también con el medio social. Esta interacción se produce, por una parte, como utilización y conocimiento del medio social y, por la otra, como modificación de ese medio. A fin de que la interacción se realice es necesaria la participación en una actividad, mediante la cual el hombre intermedia, regula y controla su propia interacción con el medio. A través de la participación en una actividad se

⁵ Véase L. P. Búieva. "La actividad como objeto de la psicología social". *Problemas metodológicos de la psicología social*, pág. 45. (En ruso.)

⁶ Véase C. Marx. "El capital". (En: C. Marx y F. Engels. *Obras escogidas*. Ed. cit., t. I, pág. 187.)

observan los mecanismos de interconexión entre los hombres y los de cada personalidad con el medio social.

Los vínculos del hombre con el medio social se manifiestan merced a una *acción*, que representa el movimiento de los órganos del hombre, cuya energía está dirigida al exterior. El conjunto de las acciones del hombre constituye su actividad, la que, en última instancia, está orientada al funcionamiento, conservación o modificación de las relaciones sociales. De modo tal que el hombre establece relación con el mundo ya sea mediante su propia actividad o la de otros hombres; ya sea mediante la acción de los objetos y fenómenos, cuya energía es captada por los órganos sensoriales del hombre.

El vínculo que establece el hombre con los demás a través de su participación en una actividad tiene una orientación determinada. La orientación de este vínculo constituye una relación. Se denomina relación a la orientación impresa a la actividad de un hombre concreto a fin de establecer y mantener su vínculo con otros hombres. Al mismo tiempo, los vínculos pueden tener el más diverso carácter, cognoscitivo o práctico, económico o político, etc., según sea el terreno y los objetivos de la actividad.

La actividad puede estar orientada al medio social (adaptación de ésta al sujeto) o a sí mismo (adaptación del sujeto o modificación de su estado respecto del medio). Existen, por lo tanto, dos formas básicas, interrelacionadas y recíprocamente superpuestas de manifestación de la acción humana: la *actividad* que es la transformación del medio y de ciertos elementos de éste por el hombre; y la *conducta*, que es un cambio del estado del hombre referido al medio y una regulación de sus propios actos. Además es necesario tener en cuenta que esta subdivisión tiene un carácter relativo y que toda actividad encierra siempre una conducta y toda conducta es siempre, en mayor o menor grado, activa.

Como sabemos, la participación en una actividad y la conducta se realizan en un medio social. En el proceso de la actividad y de la conducta surgen relaciones interpersonales, que se estructuran de acuerdo con las normas aceptadas por la sociedad o el medio dado. Al comparar la conducta de individuos o grupos con las normas establecidas, se la califica como "normal" o "desviada". En la vida cotidiana, cuando los actos de los hombres guardan correspondencia con los valores de determinado grupo social, se acostumbra hablar de conducta de principios o sin principios, noble o "indecente". Al valorar la conducta de los demás respecto de sí mismo o del propio

grupo, los hombres pueden considerarla amistosa, indiferente, hostil, agresiva.

Cuando se trata de la vida política, nos encontramos con conceptos como conducta "política" y "apolítica", "partidista" y "apartidista". Una parte considerable de la actividad de los partidos políticos rivales en los países capitalistas modernos está encaminada a lograr que cambie la conducta política de determinados grupos de hombres, cosa que ocurre, por ejemplo, en las campañas electorales. En su actividad ideológica y organizativa, los partidos comunistas tratan de crear condiciones para que la conducta de sus miembros corresponda al máximo a las tesis programáticas y estatutarias. La actividad del Estado socialista y de sus instituciones también está orientada a influir en la conducta de los hombres, a fin de que coincida con los intereses del pueblo, que sea cívica y no antisocial⁷.

Los ejemplos citados muestran cuán importante significación práctica tiene el estudio de la conducta y de sus leyes internas. Esos mismos ejemplos ilustran acerca de la significación de la conducta para participar en una actividad. Es del todo evidente que una conducta antisocial o apolítica no contribuye en absoluto a la participación activa del hombre o del grupo en una actividad conjunta con los demás, orientada a alcanzar los objetivos proclamados por la sociedad y en el marco de las normas morales aceptadas en dicha sociedad. De ahí que se la condene. "La codicia, el soborno, el parasitismo, la calumnia, los anónimos, la borrachera, etc. [...] son los antípodas de la moral comunista"⁸, se señala en el informe del CC del PCUS al XXIV Congreso del Partido.

Muchos son los factores que determinan una orientación definida en la actividad del hombre, así como el nivel de esa orientación y el grado de su participación en una actividad conjunta con otros hombres. Algunos de ellos están dictados por el carácter objetivo de la formación económico-social: el nivel de la orientación, por ejemplo, está determinado por la significación social de los objetivos, y éstos pueden ser tanto insignificantes como de un carácter tal que el sujeto se guíe en sus acciones y actos por elevadas convicciones de principio o teóricas. Por lo que se refiere a la sociedad soviética el problema de la orientación está definido en el programa del PCUS: "En la con-

⁷ Véase V. N. Kudriávsev, "Las características psico-sociales de la conducta antisocial". *Problemas metodológicos de la psicología social*. Moscú, 1975, pág. 255.

⁸ Véase *El XXIV Congreso del PCUS*... Ed. cit., pág. 150.

ducta de cada hombre, en la actividad de cada colectividad y de cada organización, las ideas comunistas deben conjugarse orgánicamente con las tareas comunistas”⁹.

El contenido de la orientación de la actividad y de la conducta —esto es, las actitudes socialmente condicionadas de la personalidad y del grupo hacia la realidad— también ejerce una influencia decisiva en la participación del hombre en el trabajo socialmente útil. Puede tratarse de una labor abnegada o, por el contrario, de parasitismo, de un pasatiempo ocioso. “Si hablamos de la elevada orientación comunista, digamos que su contenido comprende actitudes de la personalidad tales como la activa participación en la vida socio-política e ideológica de la sociedad, la actitud creadora hacia el trabajo, la participación diligente en la vida de la colectividad, un elevado nivel de conciencia, firmes principios morales y una muy grande exigencia para consigo mismo y para con quienes nos rodean”¹⁰.

La estructura de la actividad y el reflejo psíquico

De tal modo, la psicología social marxista, que se basa en la interpretación materialista dialéctica de la vida social, toma como punto de partida la actividad práctica conjunta de los hombres, su participación en esta actividad. Entre los factores que determinan la participación del hombre y del grupo en la actividad conjunta deliberada, están incluidos necesariamente también algunos de sus rasgos objetivos. Estos rasgos, en tanto reflejados psíquicamente, influyen en la formación de la personalidad ocupada en esa actividad, así como en la cohesión del grupo para el cual dicha actividad constituye un medio de conseguir un fin determinado. El carácter de la cohesión, por ejemplo, es diverso, según sean los objetivos de la actividad. Basta comparar el carácter de las relaciones en grupos cuya actividad es opuesta: la cohesión de una colectividad laboral ya formada y el compromiso que une a una pandilla de ladrones.

Es sabido que la actividad humana es siempre objetivada. La objetivación es uno de los rasgos más importantes de la actividad. En el curso de la historia se amplía incesantemente la esfera de los

⁹ *Programa del Partido Comunista de la Unión Soviética*. Moscú, 1972, pág. 118. (En ruso.)

¹⁰ O. I. Zótova y M. I. Bobneva. “Orientación de valor y mecanismos de regulación social de la conducta”. En el libro *Problemas metodológicos de la psicología social*, pág. 247.

objetos que se incorporan a la actividad humana. Simultáneamente con la participación en la actividad se desarrollan también las necesidades humanas. Debido a ello la actividad se hace más compleja, condicionando el desarrollo ulterior y el perfeccionamiento de las funciones psíquicas. La actividad del hombre supone siempre la solución de problemas que la vida le plantea, en tanto que el problema puede ser definido como ruptura entre lo que la situación exige al hombre y su real situación vital.

La participación del hombre en una actividad puede tener la forma de asimilación de las fuerzas naturales o sociales, o reducirse a una sistematización de los hechos de la realidad para descubrir los diferentes tipos de vínculos existentes entre ellos. De acuerdo con este rasgo la actividad se divide en *práctica* (objetivo-sensorial) y *espiritual* (cognoscitiva, valorativa, normativa). Estas dos formas se diferencian también por la naturaleza de su producto. El producto de la actividad práctica son los cambios en el mundo material; la actividad espiritual de un producto ideal por su naturaleza, es decir, ideas e imágenes. La contraposición de estas dos formas de actividad no elimina su unidad ni su interpretación. La práctica (ante todo la producción material) es la forma fundamental y rectora de la actividad, sobre cuya base se amplían y desarrollan todos los demás tipos de actividad.

El desarrollo de la sociedad está vinculado con la creciente complejidad, con la diferenciación y la integración de la actividad conjunta. En las diferentes etapas del desarrollo social se han distinguido, y aún existen —como tipos relativamente autónomos de esa actividad— la económico-productiva, la ideológica, la política, la militar, etcétera. Si se estudia más en detalle el contenido concreto de la actividad, el conjunto de objetos a los que se orienta y sus fines específicos, se pueden revelar tipos aún más concretos de actividad. Así se acostumbra a diferenciar dentro de la actividad ideológica a la teórica, la propagandística y la agitativa.

Estableciendo la correspondencia entre el contenido concreto de la actividad y el método básico para lograr los objetivos propuestos se ponen de manifiesto sus rasgos complementarios. En la actividad política, por ejemplo, se diferencia la actividad revolucionaria de la reformista, que se caracteriza por el temor a cualquier ruptura y conmoción, el deseo de evitar situaciones conflictivas agudas y la tendencia a un compromiso que permita eludir la necesidad de adoptar resoluciones decisivas. La participación en el correspondiente tipo de actividad, la pertenencia a grupos sociales que realizan tales tipos

de actividad y la conducta consiguiente, de tipos sociales de personalidad claramente diferenciables, caracterizados por rasgos psíquicos totalmente determinados: en un caso el revolucionario y en otro el reformista, el conciliador.

La comparación de la actividad con principios morales, jurídicos y otros, de ciertas características complementarias: la actividad legal se contrapone a la delictiva; la patriótica a la traidora, etc. Por regla general, la participación en una actividad de determinado tipo es preparada por el desarrollo previo de la personalidad, pero ésta misma también puede revelarse precisamente en las condiciones de una actividad orientada a un fin. Este momento se pone de relieve de la manera más evidente en situaciones críticas. Maestros, agrónomos y obreros rurales desconocidos dieron pruebas de intrepidez y heroísmo cuando tomaron parte en el movimiento guerrillero durante la Gran Guerra Patria en el territorio soviético ocupado por el enemigo. Pero en esas condiciones aparecieron —aunque pocos— también traidores, desertores y alarmistas. Por diversos motivos se incorporaron a la colaboración traidora con el enemigo ¹¹.

El problema de la objetivación y de la desobjetivación

La participación en una actividad y el grado de iniciativa en ella están determinados en considerable medida por el objetivo que persigue la actividad. Al mismo tiempo, el objetivo de la actividad y la representación ideal de su resultado existen solamente en la mente del individuo. De las particularidades personales del individuo dado, de sus capacidades, memoria, imaginación, pensamiento, etc., de las cualidades que lo caracterizan como personalidad, depende esa representación. Sin embargo, nadie conoce esas cualidades ni puede decir nada acerca de ellas hasta que el individuo manifiesta esas cualidades suyas, realiza de alguna manera sus cualidades internas ideales. Un aspecto importante del contenido de cualquier actividad individual es la objetivación de los fines y las representaciones del sujeto. En la actividad laboral, mediante la utilización de los instrumentos de trabajo, el individuo realiza cambios fijados de antemano sobre el objeto del trabajo. “El proceso se extingue en el producto” ¹². Las representaciones ideales de los sujetos del trabajo, ocultas hasta en-

¹¹ Véase G. L. Smirnov. *El hombre soviético. La formación del tipo socialista de personalidad*. Moscú, 1973, págs. 315-316. (En ruso.)

¹² C. Marx. “El capital”. (En: C. Marx y F. Engels. *Obras escogidas*. Ed. cit., t. I, pág. 190.)

tonces en su mente, surgen, mediante la actividad, a la superficie como objetos, como el mundo de las cosas creadas por el hombre. "...La historia de la *industria* —escribió Marx— y la existencia *materia* que surge de la industria son el libro *abierto* de las *fuerzas humanas esenciales*, que se presenta ante nosotros sensiblemente como *psicología humana*..."¹³.

La objetivación de determinados fines, principios e ideas constituye también la esencia de la actividad política del individuo. Como resultado de dicha objetivación se producen asimismo cambios en la vida social, en la organización de la sociedad.

Así, gracias a la actividad de los hombres, como resultado de la objetivación por ellos de sus representaciones ideales, el mundo sensible (físico y social) que rodea al hombre "es un producto histórico, el resultado de la actividad de una serie de generaciones..."¹⁴.

La descripción del proceso de objetivación no responde sin embargo al interrogante: ¿de dónde surgen y cómo se forman esas "fuerzas esenciales" del hombre que se objetivizan en el proceso de su actividad? Para comprender este aspecto de la actividad es preciso descubrir el sentido del concepto de desobjetivación.

Al nacer, ante cada individuo se abre el mundo de las cosas y de las formas sociales, en las cuales está plasmada, objetivada, la actividad de generaciones precedentes. Al integrarse en el proceso de la actividad, el individuo aprende a penetrar mentalmente a través de la envoltura sensible de esos objetos, comprende su sentido humano, las funciones sociales, asimila los hábitos laborales y productivos que se han establecido en el curso de la actividad histórica, el contenido de las normas del derecho, de la moral, de la vida corriente, las reglas de la gramática y las leyes de la belleza. Las fuerzas esenciales del individuo son, por lo tanto, producto de su asimilación (en el proceso de desobjetivación) de los resultados del desarrollo histórico de las generaciones precedentes. "Esta suma de fuerzas de producción, capitales y formas de intercambio social que cada individuo y cada generación encuentran como algo dado es el fundamento real de lo que los filósofos se representan como la 'sustancia' y la 'esencia del hombre', glorificándolo y combatiéndolo..."¹⁵. El proceso de desobjetivación actúa, por lo tanto,

¹³ C. Marx y F. Engels. *De las primeras obras*. Moscú, 1956, pág. 594. (En ruso.)

¹⁴ C. Marx y F. Engels. *Obras escogidas*. Ed cit., t. IV, pág. 22.

¹⁵ *Idem*, pág. 34.

como proceso de formación y desarrollo de las cualidades humanas por la sociedad.

De lo dicho se ve también que es imposible "hacer", "producir", "moldear" al hombre como una cosa, como un producto, como resultado pasivo de una influencia exterior. Es imposible imponerle una suma de cualidades determinadas. Al integrarlo en la actividad es necesario apelar a su propia iniciativa y sólo por medio del mecanismo de esta actividad colectiva, que le es propia en conjunto con otros, se transformará en lo que ella (el trabajo, etcétera) haga de él¹⁶. Únicamente así las cualidades humanas se convertirán en parte de la esencia del individuo, y su conjunto concreto en una individualidad.

Cada hombre constituye una individualidad única. Al mismo tiempo, el individuo es portador de cualidades comunes a toda la humanidad y de la esencia del hombre como ser genérico. A. I. Herzen expresó muy elocuentemente este pensamiento: "Cada hombre se apoya en un tremendo árbol genealógico, cuyas raíces van casi hasta el paraíso de Adán; tras de nosotros, lo mismo que tras la ola costera, se siente el empuje de todo un océano, que es la historia universal; el pensamiento de todos los siglos está en ese momento en nuestro cerebro..."¹⁷.

El gran mérito de Marx consiste en que fue el primero en mostrar el papel de la actividad sensible, de la práctica, en la acumulación de este océano del pensamiento humano, la mediatización del desarrollo del pensamiento por la actividad material y por la participación del hombre en esa actividad. Marx, al estudiar el proceso de la actividad como una unidad de objetivación y desobjetivación, formuló la importante tesis sobre la unidad del hombre y la sociedad: "...del mismo modo que la propia sociedad produce al hombre como hombre, así éste produce a la sociedad"¹⁸. El mecanismo para ello es la interacción real entre los individuos reales, que se opera en determinadas condiciones socio-históricas. El descubrimiento de los mecanismos del vínculo entre lo individual y lo social en el proceso de la actividad, la revelación de las leyes de su funcionamiento, son uno de los problemas más importantes de la psicología social.

¹⁶ Véase G. S. Bátishev. "La esencia activa del hombre como principio filosófico". *El hombre en la sociedad socialista y en la burguesa*. Simposio. (Informes y comunicaciones). Moscú, 1966, pág. 254. (En ruso.)

¹⁷ A. I. Herzen. *Obras escogidas* (en 30 tomos). Moscú, 1957, t. XI, págs. 252-253. (En ruso.)

¹⁸ C. Marx y F. Engels. *De las primeras obras*, pág. 589. (En ruso.)

La actividad del hombre, que es el modo de existencia de la sociedad, es, también al mismo tiempo la condición decisiva de la interacción entre el medio social y la personalidad. Y ello significa que la interacción de los hombres —incluida la espiritual— en la sociedad no puede ser comprendida al margen de la actividad humana.

2. Formación de las necesidades

Sistema de necesidades como característica psico-social

El sistema de necesidades es la más importante característica psico-social de la personalidad y de cualquier grupo de hombres.

La personalidad y el grupo (como conjunto de personalidades) se hallan en un proceso de intercambio continuo con el medio que los rodea. La gente toma algo del medio, hace suyos algunos objetos y fenómenos del medio, enajena algo de sí, hace parcialmente el medio. El hombre come el pan que, en última instancia, hace las veces de material de construcción para sus células o le da energía para la acción; escucha un pensamiento de otro hombre, lo toma, y se convertirá en un pensamiento suyo. O, al contrario, el panadero hornea el pan, convirtiendo su energía, su capacidad, en una cosa objetiva, hace de él una parte del medio. Así transcurren los permanentes procesos contrapuestos de intercambio entre el hombre y el medio que lo circunda.

Este proceso dialéctico tiene formas concretas extraordinariamente diversas de manifestarse. Se las puede reducir a las siguientes formas básicas intervinculadas: influencia del mundo exterior sobre los órganos de los sentidos y reflejo de aquél en la conciencia del hombre (reflejo-conocimiento), uso de los objetos del medio exterior (asimilación), acción práctica, transformación.

La necesidad surge como resultado de un estado determinado del proceso de intercambio con el medio, estado que se caracteriza porque para realizar dicho intercambio se requieren los correspondientes objetos del mundo exterior o las condiciones para asimilar esos objetos. Tal estado del proceso de interacción provoca también un determinado estado psíquico de la personalidad. Desde este punto de vista, la *necesidad* es un estado psíquico de la personalidad relativamente estable, caracterizado por una inclinación hacia las cosas y fenómenos que es experimentada como condición indispensable para la existencia de la personalidad.

Ocupan un lugar fundamental en el sistema de necesidades de la personalidad las necesidades de consumo y de creación de los medios materiales de vida: alimentación, vestido, vivienda, sobre cuya base se desarrollan las necesidades de descanso, conocimiento, comunicación y de su regulación. En tanto que la alimentación, el vestido, la vivienda y el descanso son necesidades biológicas socializadas, las de producción, comunicación y conocimiento son necesidades de carácter social.

La tendencia fundamental de formación de la necesidad es la transformación de lo objetivamente indispensable en necesidad, o sea la exigencia de condiciones indispensables para el funcionamiento biológico, espiritual y social. Sobre esta base pueden formarse sin embargo necesidades tanto indispensables como no indispensables.

El proceso de formación de las necesidades es intermitente. Incluye tanto la renovación de las ya existentes como también la aparición de otras nuevas. Para comprender correctamente este proceso se pueden dividir todas las necesidades en dos tipos fundamentales: elementales y secundarias. Las *elementales* incluyen las necesidades de cosas y de condiciones de asimilación cuya carencia hace que la persona perezca: el alimento, el vestido, la vivienda. Las *secundarias*, se refieren a aquellas necesidades de cosas y condiciones concretas que surgen como alternativas entre las cuales es posible escoger para satisfacer las necesidades de medios materiales de vida.

Las necesidades *secundarias* aparecen cuando las fuerzas productivas de la sociedad han alcanzado un desarrollo suficientemente elevado y cuando la organización social ha creado posibilidades reales de asimilación de los objetos del mundo exterior. Cuando no hay elección o posibilidades de realización, las necesidades secundarias no aparecen o quedan en estado embrionario.

Satisfacción de las necesidades y reflejo psíquico

Las posibilidades de satisfacer las necesidades elementales y secundarias da lugar a uno u otro nivel de vida, que ocupan los dos polos de una escala: la indigencia (insuficiente satisfacción de las necesidades elementales) y el lujo (posibilidad límite, en un nivel dado de desarrollo de la sociedad, de satisfacer al máximo las necesidades secundarias).

Las reales posibilidades de satisfacer las necesidades elementales y secundarias se transforman necesariamente en objeto de reflejo psíquico y, a consecuencia de ello, en el fenómeno de la conciencia polí-

tica. La indigencia de unos y el lujo de otros conducen —al reflejarse en la conciencia de los hombres— primero a la vivencia emocional de ese tipo de hechos de la realidad, luego al crecimiento de la toma de conciencia política de las clases desposeídas. La burguesía de los países capitalistas desarrollados, que ha comprendido el peligro de tal situación para su bienestar de clase, ha creado un sucedáneo de las posibilidades de satisfacer las necesidades secundarias: la cultura masiva. Su difusión, ante todo entre las clases desposeídas, está destinada a enmascarar esos dos polos antes señalados.

La satisfacción de las necesidades elementales es la base, el trampolín para el surgimiento de las necesidades secundarias indispensables tanto materiales como espirituales (conocimiento, educación, instrucción), así como para el de las necesidades no indispensables (fumar, etc.). Junto con las necesidades individuales aparecen en la sociedad las necesidades de grupo (desde los pequeños grupos hasta el país en su conjunto). Las necesidades de grupo se subdividen en dos tipos:

1) Las necesidades del grupo, como sistema dado, que requiere determinadas condiciones para su funcionamiento;

2) Las necesidades de la mayoría de las personalidades que forman el grupo dado, es decir, las típicas para el grupo. Veamos brevemente estos dos tipos de necesidades de grupo.

Si cualquier grupo de hombres representa un sistema de funcionamiento real de una actividad conjunta, para esta actividad son siempre necesarias determinadas condiciones. En caso de que éstas no se den o sean insuficientes surge la necesidad de grupo. Un ejemplo: una cooperativa rural amplía la superficie de siembra y debido a ello tiene necesidad de máquinas. O bien en un partido ingresan muchos nuevos miembros; a causa de ello aumenta la necesidad de su formación teórica. Estas necesidades adquieren siempre una forma personal, de ellas toman conciencia (en grado diverso) determinados miembros del grupo y a menudo se convierten en algo así como sus necesidades personales.

Las necesidades del segundo tipo, típicas, “masivas” para un grupo dado, surgen tanto del funcionamiento indispensable del grupo como de lo que es común en el medio social en el cual se hallan los miembros de dicho grupo. Ejemplifiquemos: la necesidad de un descanso activo, de deporte para quienes realizan trabajo intelectual.

De manera algo diferente se determina la formación de las necesidades no indispensables. Ya las necesidades secundarias indis-

pensables poseen cierto grado de no obligatoriedad objetiva para la personalidad. Este aspecto pasa a ser el principal en las necesidades cuya satisfacción no está dictada por lo indispensable. Lo indispensable objetivo que se manifiesta tras esa necesidad se encuentra algo alejado de ella y tiene carácter abstracto. Por ejemplo, la necesidad de jugar todas las noches al dominó o a las cartas puede aparecer como una transformación de lo indispensable del descanso, aunque es difícil que semejante forma de descanso sea la más racional o efectiva. Tales necesidades se forman muy frecuentemente porque el hábito —que obedece a circunstancias casuales de un medio social concreto— se transforma en una costumbre como necesidad. La costumbre es, pues, un hábito hecho necesidad. Otro camino difundido para la formación de las necesidades no obligatorias es el de seguir la moda por razones de prestigio u otras semejantes o por exigencias del medio social concreto.

Estas son las condiciones más generales de formación de las necesidades. He aquí en fin de cuentas el tránsito de lo social objetivo a la forma personal, que está estrechamente vinculada con los elementos de lo casual y de lo no obligatorio.

Podemos decir, para terminar el análisis de la formación de la necesidad, que los sistemas de necesidades de la personalidad derivan del nivel de desarrollo y del carácter de las relaciones sociales que influyen sobre los hombres a través del medio social concreto en el que se halla cada uno. Es condición obligatoria para la actividad política e ideológica de un partido, tener en cuenta los sistemas de necesidades de la personalidad y del grupo. La actividad ideológica de un partido puede estar orientada directamente a la formación de ciertas necesidades, como, por ejemplo, la transformación de la disciplina partidaria en una necesidad personal de cada integrante del partido.

Es indispensable también conocer las necesidades, pues ellas constituyen la base de la formación de la experiencia de la personalidad y de los motivos de su actividad.

3. Formación de la experiencia de la personalidad

La *experiencia* de la personalidad es un sistema dinámico de sentimientos estables, de costumbres, capacidades y conocimientos que aparecen en el proceso de vida del sujeto.

El conocimiento de las peculiaridades psico-sociales de la forma-

ción de la experiencia de la personalidad tiene una importancia de primer orden para la labor política y educativa. De ahí que nos detengamos en estos problemas, aunque es la psicología general la que se ocupa de las cuestiones de la formación de la experiencia en la personalidad. Nos detendremos entonces en la utilización de las particularidades de la formación de la experiencia en la labor de educación política.

Como parte integrante de la conciencia de la personalidad, la experiencia es el conjunto global de influencias exteriores fijadas, transformadas a través del prisma de las necesidades. La experiencia se forma en el curso de las acciones prácticas, a través del conocimiento de la realidad. La formación de la experiencia y su realización es un proceso psico-social que consta de tres etapas fundamentales: 1) la transformación de la influencia exterior en un hecho de conciencia; 2) la conservación y acumulación de la influencia exterior transformada en conciencia; 3) la transformación de la experiencia de la personalidad en acción, es decir, exteriorización de la experiencia.

Cada una de las tres etapas está social y psíquicamente condicionada y tiene ciertas formas psico-sociales comunes.

El proceso de transformación de la influencia exterior en un hecho de la conciencia consiste en la percepción de la energía del estímulo exterior y su elaboración psíquica. Este proceso es estudiado por la teoría marxista leninista del conocimiento desde el punto de vista de su significación cognoscitiva; nos detendremos, por nuestra parte, sólo en las formas psico-sociales básicas de este proceso, en las particularidades psico-sociales de la percepción y el pensamiento, en las particularidades de estereotipia y argumentación.

Particularidades psicosociales de la percepción

Puede parecer que todos los hombres perciben la realidad de la misma manera (si no se tienen en cuenta las alteraciones de la visión, del oído, etc.), pero numerosas observaciones refutan la justeza de esta suposición.

En la literatura especializada muchas veces se ha descrito el siguiente caso. En cierta ocasión, los participantes en un congreso internacional de psicología de fines del siglo XIX y principios del XX resolvieron celebrar el final de las sesiones con un banquete. Inesperadamente se produjo una pelea en la sala. Llegó la policía. Se llevaron a algunos arrestados, comenzó el interrogatorio de los testigos, y los psicólogos, invitados uno tras otro a una habitación sepa-

rada, entregaron sus testimonios por escrito. Cuando la policía se fue, el presidente del Congreso se puso de pie y pidió disculpas por el incidente. "Sin embargo —declaró— ustedes fueron no sólo testigos, sino partícipes de un experimento psicológico. La pelea fue representada por actores especialmente invitados con ese fin, según un guión previamente ensayado". Cuando se comparó el guión con los testimonios, se vio que la descripción difería totalmente del guión preparado. Más aún, los testigos se dividían claramente en dos grupos, cada uno de los cuales deformaba los hechos hasta hacerlos irreconocibles en beneficio de una u otra de las partes en conflicto. De ese modo quedó ilustrado el hecho de que la gente, a diferencia de un espejo o de un aparato fotográfico casi nunca refleja de la misma manera y adecuadamente los acontecimientos reales ¹⁹.

La percepción de la realidad por el hombre depende tanto de las condiciones fisiológicas como de las socio-históricas. Ello conduce a que hombres con características fisiológicas normales, pero que se encuentran y han sido educados en un medio social diferente pueden percibir de manera distinta los objetos del mundo exterior, o sea, tener diferentes particularidades psico-sociales de percepción. Éstas incluyen las particularidades de la sensación, las particularidades de significación asociativa y convencional del material percibido, las particularidades con que el sujeto de la percepción selecciona los objetos del mundo exterior.

Los clásicos del marxismo leninismo señalaron más de una vez la dependencia que guarda la *sensación* respecto del desarrollo de la sociedad, y ante todo del factor social primordial, el trabajo; a este problema se han dedicado estudios especiales. Es sabido que los hombres no siempre han diferenciado los colores primarios que hoy distinguen. Los artistas y los expertos de las fábricas textiles, por su parte, perciben tonos de color y matices que la mayor parte de la gente no ve.

Tiene gran importancia para el desarrollo de las particularidades sociales de percepción el proceso de la significación asociativa y condicionada de los objetos percibidos. Cada objeto tiene determinada cantidad de rasgos, y al percibir uno o varios de ellos, podemos extraer la conclusión de que estamos en presencia del objeto con el cual hemos vinculado o *asociado* ese rasgo (como resultado de nues-

¹⁹ Un caso análogo se muestra en la feliz realización de la película didáctica *Yo y los demás* del Estudio de Películas de divulgación científica de Kiev, realizada bajo la dirección de A. V. Petrovski, en 1971.

tra experiencia social). Si vemos un grupo de gente que se ha reunido con carteles y banderas inferimos que se realiza un mitin.

Cualquier percepción, la del color, por ejemplo, puede provocar diferentes asociaciones socialmente condicionadas. Mayor contenido social tiene la percepción que se produce en base a la significación convencional, cuando los hombres, ya sea por medio de un acuerdo directo o por el uso permanente, confieren a algo determinado significado convencional y éste se convierte en rasgo. Para algunos pueblos el color negro es señal de duelo, para otros lo es el color blanco.

También es socialmente condicionada la capacidad de *selección de la percepción*, es decir, la capacidad de fijar la atención en el momento de la percepción en algunas cosas y detalles, dejando de lado al mismo tiempo otros. Este fenómeno tiene diversas causas, pero las principales son sociales. Entre ellas están: la actitud social, el nivel de desarrollo de los conocimientos, el desarrollo de las capacidades sensitivas, la profesión, el carácter de las necesidades, la orientación moral e ideológica, el acostumbamiento a fenómenos que se repiten con frecuencia. Como resultado, el hombre advierte unos acontecimientos y fenómenos y otros quedan como si estuvieran fuera de su campo visual. Un ejemplo de ello son los hechos de discriminación racial, que tradicionalmente no son percibidos por una parte de la población blanca de los Estados del Sur de Estados Unidos.

El conocimiento de las características socio-históricas de percepción tiene gran significado para el trabajo ideológico con uno u otro grupo de la población. Ello permite al propagandista despertar en la gente las asociaciones que él necesita, hacerle prestar atención a determinados fenómenos y acontecimientos.

Particularidades psico-sociales del pensamiento

Las particularidades psico-sociales del pensamiento son: la generalización, la selectividad, el sistema de conceptos y su grado de abstracción, las formas de su movimiento. Como resultado de la experiencia precedente, estas características se transforman en un factor psicológico, convirtiéndose en una especie de "lecho de Procrusto" psíquico del mecanismo del pensamiento.

En el proceso de generalización el hombre establece los vínculos entre los fenómenos, en especial los determinantes, los causales. Surgidas en el hombre o heredadas por él, las representaciones sobre la causalidad, sobre el nexo de la materia y el espíritu, sobre la

ubicación témporo-espacial de los objetos y procesos, crean algo así como el andamiaje del proceso del pensamiento, en el cual se insertan los fenómenos que se analizan. Estas representaciones constituyen la base de la *concepción del mundo* de la gente, la que ya formada o en formación ejerce una influencia orientadora sobre el proceso de pensamiento, creando determinada disposición mental con respecto a los fenómenos que se estudian. Si el hombre cree en la acción de cualquier fuerza sobrenatural, relaciona fácilmente cualquier fenómeno, cuyas causas naturales no son visibles, con la acción de lo sobrenatural, y su realidad no despierta dudas en él.

La selectividad del pensamiento consiste en que no todas las percepciones se trasladan al nivel de conceptos y juicios, vale decir, no se toma plena conciencia de ellas. Por otra parte, en el proceso del reflejo mental de la realidad, la personalidad puede, con mayor o menor grado de conciencia, evitar cualquier juicio, no dar curso al pensamiento sobre alguna cosa. Si usted está seguro de que el camarada X es una persona excelente y le dicen que su carácter tiene algunos rasgos negativos, es posible que usted ni siquiera desee pensar en eso.

A veces se caracteriza la selectividad del pensamiento como "amplitud" o "estrechez", y también como "profundidad" o "superficialidad". Con determinada estrechez selectiva se puede alcanzar una gran profundidad de pensamiento, o sea, una mayor penetración en los procesos que se reflejan.

La selectividad del pensamiento depende tanto de las condiciones subjetivas como también de las objetivas. Las condiciones *subjetivas* se refieren a la orientación de la personalidad (sus necesidades, actitudes, sistema de valores, intereses) respecto de cualesquiera objetos o fenómenos determinados. Las condiciones *objetivas* señalan la situación social de la personalidad, es decir, el medio social y el lugar que ocupa en él. El campesino que vive en una pequeña aldea y tiene una economía natural difícilmente podrá concebir representaciones amplias y adecuadas acerca de los procesos sociales fuera de los límites de su pequeño mundo. Su pensamiento suele ser estrechamente selectivo y está orientado a los fenómenos que lo circundan directamente.

En la actividad propagandística y agitativa es preciso tener en cuenta la selectividad del pensamiento de la gente. Cuando actúa ante un auditorio, el propagandista debe tener en cuenta siempre el carácter de la orientación selectiva típica de ese auditorio, a fin de sacar a los oyentes (lectores, espectadores) del círculo de las re-

presentaciones habituales, cuando ello es necesario, o por el contrario, apoyarse en ellas.

Otro grupo de particularidades psico-sociales del pensamiento está relacionado con los *sistemas conceptuales*. En ellos se incluyen ante todo el alcance del aparato conceptual con el cual opera la gente al reflejar la realidad y el grado de abstracción de los conceptos. El alcance del aparato conceptual y el grado de abstracción de los conceptos y juicios del hombre se reflejan en su lenguaje. A nivel de la sociedad, el alcance del aparato conceptual con el que operan sus integrantes está caracterizado por la riqueza del léxico de la lengua, o sea por la cantidad de palabras, por la polisemia y el desarrollo de la terminología. El alcance del aparato conceptual y la reserva del léxico que lo expresa puede referirse tanto a un pueblo en su totalidad por comparación con otro pueblo, como a una clase cualquiera, a una capa, grupo o personalidad, por comparación con otras clases, capas o personalidades de una misma sociedad.

Las lenguas modernas desarrolladas poseen una *riqueza de léxico* de decenas de miles de palabras, pero será difícil hallar un hombre que "conozca" todas las palabras, vale decir, que pueda relacionarlas con los conceptos y rasgos de las cosas y los procesos. Ello depende no sólo de la memoria, sino también del nivel de instrucción, de la profesión, del medio social y del lugar que la personalidad ocupa en él, o sea que está condicionado por causas sociales.

La historia del desarrollo de la humanidad muestra que el pensamiento pasó de lo figurativo concreto a lo abstracto. Este proceso se realiza tanto durante el desarrollo de la humanidad como en el desarrollo de la personalidad, a la vez que el pensamiento figurativo concreto y el abstracto se encuentran siempre en determinada intervinculación. El propagandista debe tener esto en cuenta cuando está ante un auditorio, ayudar a los oyentes a desarrollar el pensamiento abstracto, conducirlos a las nociones abstractas a través de una exposición rica en ejemplos e imágenes.

El movimiento de los conceptos en la conciencia del hombre se realiza por vía asociativa o por sucesión lógica (pensamiento asociativo y pensamiento lógico) o por medio de ambos. Los objetos y procesos del mundo que nos rodea tienen vínculos recíprocos (estables y necesarios o bien transitorios y casuales) que se reflejan en el pensamiento del hombre. Cuando vemos o recordamos cualquier objeto nos vienen a la memoria también los vínculos de ese

objeto con otros. En esto consiste precisamente el carácter asociativo de nuestro pensamiento. Si encontramos en la calle a un hombre y recordamos que hace un año estaba junto a nosotros en una conferencia pública, pensamos en la conferencia y en su contenido ("La contaminación de la atmósfera"), nos ponemos a reflexionar sobre este problema, resolvemos que es necesario pasar el próximo domingo fuera de la ciudad, etc. Así, a raíz del encuentro con un conocido casual, el pensamiento llegó al descanso en las afueras. A menudo, nuestro pensamiento teje, mediante las asociaciones, una caprichosa cadena de juicios que parecen no vinculados lógicamente uno con otro. En el ejemplo citado, la asociación se produjo por el cauce de nexos no habituales. Pero en cada medio social pueden surgir vínculos relativamente estables entre los objetos y fenómenos con los que se encuentra la personalidad o el grupo que vive en las condiciones dadas. Así surgen las asociaciones estables, propias de determinados grupos de hombres cuando se comprenden entre sí "con medias palabras". Así surgen también las barreras estables de la incomprensión, en base a asociaciones negativas.

Las particularidades del movimiento lógico del pensar están íntimamente vinculadas con las argumentaciones y las convicciones, de las cuales nos ocuparemos más adelante.

El fenómeno de la formación de estereotipos

El fenómeno de la formación de estereotipos es una importante particularidad de la elaboración por la personalidad de una influencia exterior. Los llamados *estereotipos*, que son formaciones mentales que se han constituido en la conciencia de los hombres, imágenes con un matiz emocional que transmiten significados y que combinan elementos de descripción, valoración y ordenamiento, son la base de este fenómeno. Al mismo tiempo, los estereotipos no son una simple imagen, sino una imagen "estandardizada", simplificada, de cualquier hecho de la realidad, un esquema que sólo fija algunos rasgos del fenómeno que a veces no existen sino que se le asignan subjetivamente. El resultado objetivo de la formación de estereotipos es un conocimiento simplificado, esquemático, a veces cercano al verdadero, a veces una representación deformada de la realidad, que actúa como una especie de barrera psicológica para su posterior conocimiento.

Los hombres consideran que los estereotipos son conocimientos,

aunque en la práctica contienen únicamente una descripción incompleta y unilateral de algún hecho de la realidad. Por lo general, esta descripción se combina con intensas actitudes emocionales (simpatía o antipatía, aceptación o rechazo) y con una tradición establecida, o con el ordenamiento habitual de la conducta y de la valoración de ese hecho de la realidad. Es cosa corriente que bajo la influencia de su entorno social el hombre asimile de manera no crítica los estereotipos.

Los estereotipos se diferencian cualitativamente: pueden acercarse más o menos a la verdad, y pueden ser falsos o una deformación involuntaria del objeto del que son reflejo. Si se evalúan los estereotipos según los criterios de la verdad científica y de la lógica rigurosa, habrá que reconocer que son medios sumamente imperfectos del pensamiento. Y, sin embargo, los estereotipos existen y son ampliamente utilizados, aun cuando los hombres no tengan conciencia de ello.

El fenómeno de la formación de estereotipos subsiste porque libera al hombre de la necesidad de reelaborar creadoramente todas las impresiones del medio físico y social que lo rodea. Sin eso, los hombres tendrían que interpretar detalladamente cada nuevo hecho o situación, como si no tuvieran ninguna experiencia de la vida. Sobre la base de los estereotipos se forman las imágenes sociales con matiz emocional de los distintos tipos de hombres, imágenes que constituyen importantísimos elementos de la conciencia ideológica y política. "Por ejemplo, la imagen del amo capitalista o la del obrero son estereotipos peculiares. En ocasión de un movimiento huelguístico en los países burgueses es suficiente recordar las relaciones mutuas entre los capitalistas y los obreros para que acudan en seguida a nuestra conciencia las imágenes de estos tipos sociales. Y ellos ejercen cierta influencia en nuestra representación del mundo circundante, en la valoración de los acontecimientos y de los hechos de la realidad"²⁰.

Surgen los estereotipos en virtud de la acción de dos tendencias determinadas de la conciencia humana. En primer lugar, está la *concretización*, es decir, la inclinación a asociar los conceptos abstractos con algunas imágenes concretas que posean una realidad corriente y, en segundo lugar, está la *simplificación*, cuya esencia consiste en extraer uno o varios rasgos simples como los principales para denotar fenómenos complejos. Dentro de estas dos tendencias

²⁰ A. K. Uledov. *La opinión pública de la sociedad soviética*. Moscú, 1963, págs. 196-197. (En ruso.)

el hombre fija en su conciencia la influencia del medio social externo a él.

Es así como la influencia externa es registrada no sólo por el pensamiento, sino también en emociones y sentimientos, en los programas de movimientos y acciones. Además, la generalización y la fijación pueden marchar no sólo separadamente en cada nivel (pensamiento, emoción, movimiento), sino también en un conjunto único de estos tres niveles. La experiencia muestra que esas formaciones de "tres componentes" surgen precisamente en el proceso de fijación de situaciones reiteradas, cuando la personalidad elabora determinada actitud hacia determinados hechos del medio exterior, o sea una posición, y actúa en consecuencia. Esta formación es precisamente un *estereotipo completo*.

El estereotipo puede carecer de uno de los componentes, y entonces se produce el *estereotipo incompleto* mental, emocional o motor. Son muchos más éstos que los completos. Esta gama de estereotipos se amplía según sea el modo como se forma el estereotipo en el nivel de la conciencia, o sea en el conceptual, o en el de las imágenes. Por ejemplo, el estereotipo figurado de "burgués" de comienzos de siglo es un hombre gordo, de vientre enorme, viste frac y sombrero de copa.

La formación del estereotipo se realiza por dos caminos: en el proceso de interacción directa entre la personalidad y el medio social y en el proceso de influencia de la comunicación, vale decir, mediante la propaganda, la formación y la educación de la personalidad.

En esto ocupa un lugar especial la influencia ideológica, como camino fundamental de formación de los estereotipos ideológicos, es decir, la creación en la psiquis de los vínculos: "medio social, relación; posición, actividad social", que expresan determinados intereses de clase. Es sabido que la ideología no siempre —ni mucho menos— opera como un programa armónico, teóricamente fundamentado, como una concepción del mundo racionalmente elaborada.

"La ideología puede tomar la forma de diversos estereotipos ideológicos arraigados en la conciencia de masas, es decir, las nociones sobre el bien y el mal; ilusiones políticas difundidas, tabúes morales, clisés culturales, prejuicios religiosos..."²¹. A la vez, la influencia de esos estereotipos ideológicos puede ser en muchos casos inclusive más profunda y efectiva que las concepciones ideológicas sistematizadas.

²¹ N. S. Iúlina. "La crisis del liberalismo tradicional y la reorientación ideológica en EE.UU." *La ideología burguesa moderna en EE.UU.* Moscú, 1967, pág. 7. (En ruso.)

Estos estereotipos están destinados a obligar al individuo y a los grupos a adaptar la conducta y hasta el pensamiento a los tipos de conducta y modos de pensar dominantes en esa sociedad, en ese medio social. Uno de los ejemplos más característicos del sistema de dichos estereotipos ideológicos es la ideología del "americanismo". En la actividad propagandística es de enorme importancia tener en cuenta el fenómeno del estereotipo ideológico.

En el proceso de formación de estereotipos de interacción entre la personalidad o el grupo y el medio social, surge uno u otro sistema de estereotipos. Es evidente que eso depende de la personalidad (del grupo), del medio social y del lugar que la personalidad (el grupo) ocupa en ese medio. Estas dependencias generan las particularidades del proceso de formación de estereotipos.

Dichas particularidades pueden clasificarse en dos grupos: los de orientación (selectividad) de los estereotipos y los de limitación de los mismos. La orientación se refiere a los factores del medio social a los que está dirigido el proceso de formación de estereotipos. La limitación consiste en la preferencia por el tipo motor, emotivo-sensible o mental de estereotipo, de concepto o de imagen, por el estereotipo de actitud o de conducta activa.

Para que la labor ideológica, en especial en lo que hace a la propaganda y la agitación, sea eficaz y prácticamente eficiente, tiene gran importancia conocer las particularidades del proceso de formación de estereotipos y los estereotipos sociales.

Lo verdadero y lo falso en la experiencia

Como resultado de la influencia del mundo exterior y de la reelaboración de esa influencia —entre ellas la ideológica— el hombre llega a determinadas conclusiones acerca de los objetos, fenómenos y procesos, define su actitud hacia ellos, es decir, bajo la forma de ideas y juicios, llega a un conocimiento determinado, forma determinados estereotipos. Los conocimientos pueden ser verdaderos o falsos. Por su naturaleza, los estereotipos siempre se diferencian en algo de la verdad. La verdad y el error no son dos categorías absolutamente extremas en cuanto a su relatividad, pues "lo que ahora se reconoce como verdadero tiene su aspecto erróneo, que hoy aparece oculto, pero que con el tiempo saldrá a la superficie; y exactamente del mismo modo lo que hoy es reconocido como error tiene un aspecto verdadero, en virtud del cual antes podía ser considerado una verdad..."²².

²² C. Marx y F. Engels, *Obras*, t. 21, pág. 303. (En ruso.)

A diferencia de la teoría filosófica del conocimiento, a la psicología social le interesa no sólo el problema del criterio de la verdad de los conocimientos, de cómo se aparta la verdad del error, sino también cómo se forman los errores y cómo se los toma por una verdad.

Los procesos fundamentales de surgimiento de los errores fueron puestos de manifiesto por Lenin en su concepción de las raíces gnoseológicas y sociales de clase del idealismo. Se incurre en error debido a que el proceso del conocimiento es complejo y contradictorio, un proceso en el que fácil e inadvertidamente el sujeto cognoscente puede apartarse de la realidad, abordarla de manera unilateral y absolutizar alguno de sus aspectos. Esta absolutización se sustenta (consciente o inconscientemente) en las condiciones sociales de vida de los hombres, en su pertenencia a una clase social, en sus intereses sociales de clase. Toda nación, por ejemplo, tiene sus particularidades e intereses nacionales, pero la exageración de esos intereses, su transformación en algo absoluto conduce al nacionalismo, a las teorías nacionalistas que interpretan de manera deformada el lugar y el papel social de las naciones.

Por lo tanto, el error no es simplemente una fantasía de gente malintencionada, sino una fase del proceso de conocimiento, el resultado de su carácter social y dialéctico contradictorio.

El error es un hecho real, deformado por causas gnoseológicas y sociales mediante su transformación en algo absoluto y su inclusión en un sistema de vínculos inexistente. El error es un conocimiento incorrecto tomado por verdad en virtud de causas gnoseológicas y sociales. El error que se induce conscientemente es una mentira.

En fin de cuentas, en el proceso de la práctica social la verdad es separada del error. De ahí que el criterio fundamental de la verdad, como lo muestra la filosofía marxista leninista, sea la actividad humana transformadora, práctica y material, la práctica social. En el nivel interpersonal, la práctica, como criterio de la verdad, se transforma dialécticamente en experiencia directa. Ésta no coincide totalmente con la práctica social. Al incluir determinada etapa social práctica, la experiencia se manifiesta como personal, como observación y vivencia directas, las cuales son también para el sujeto el criterio de verdad, el criterio para apartar la verdad del error. Este criterio no es el decisivo, es sumamente relativo y, en fin de cuentas, está subordinado a la práctica; pero a nivel psicológico actúa en forma autónoma. "Lo vi yo mismo" es un argumento de bastante peso.

Pero se puede ver de diferente manera, de lo que son ejemplo los testimonios oculares, sus diferencias y su carácter contradictorio. Además, "ver" no significa "comprender"; existe la verdad del hecho y la verdad de la generalización.

El criterio de verdad —que también opera con relativa autonomía a nivel psicológico— es el criterio lógico, es decir, el que se ajusta a las leyes de la lógica. De proposiciones generales correctas, verdaderas (de la característica del tipo de cosas) se puede, por medio del razonamiento lógico, llegar a cualquier afirmación verdadera. Por ello el hombre generalmente interpreta como verdadero el razonamiento elaborado de acuerdo con las leyes de la lógica.

Es muy importante el proceso por el cual el error es tomado por verdad. Es éste uno de los problemas más complejos, tanto de la actividad científica como de la ideológica. Para resolverlo debemos introducir el concepto de *convicción*, que designa un conocimiento acerca de cuya verdad el hombre está seguro, siendo reafirmada esta certidumbre no sólo racional, sino también emocionalmente, por lo que este conocimiento actúa como motivo constante de acción.

Tanto la verdad como el error pueden ser una convicción. Es necesario poner de relieve que una de las tareas más importantes de la influencia ideológica es la transformación del conocimiento en convicción, la que se realiza merced a un método determinado de argumentación, que constituye un sistema de demostraciones internas (y externas, por parte del que comunica). El sistema de demostraciones está siempre vinculado con los criterios de verdad de los conocimientos y, en última instancia, con la práctica.

El carácter relativo de la práctica como criterio de verdad y la relatividad mayor aún de la observación directa y de los criterios lógicos permiten crear sistemas de argumentación tales que resultan capaces de convertir el error en convicción.

Con frecuencia se apela a la observación directa como prueba contundente, como argumento en la demostración de cualquier proposición. De ahí que una falsa generalización, argumentada unilateralmente por medio de hechos reales seleccionados puede convertir el error en convicción.

Una variante de demostración basada en la observación directa —y que al mismo tiempo, difiere esencialmente de ella—, es el argumento de que se ha participado en los acontecimientos y procesos. El argumento de la participación práctica es más efectivo y de mayor contenido emocional. ¿No es verdad que la frase "yo participé en esa manifestación" tiene mucha mayor fuerza que "yo vi

esa manifestación"? La participación da la posibilidad de analizar más en detalle los hechos. Es, sin embargo, evidente que ello depende tanto del lugar que el participante ocupó en los acontecimientos como de su papel, el cual determina la amplitud con que capta los acontecimientos y los hechos reales. Hay que tener en cuenta, al mismo tiempo, que la posición del participante no es neutral y que el ardor de la pasión puede conducir a ver otros hechos, a una interpretación distinta de los mismos, que en el caso de la posición de un observador imparcial.

Como ya hemos dicho, la argumentación lógica se basa en la estructuración de una demostración de acuerdo con las reglas y leyes de la sucesión lógica. La argumentación lógica es capaz de transformar en convicción tanto la verdad como el error. Como señaló una vez el matemático alemán Gauss, las matemáticas son iguales a un molino, que todo lo muele, el que se obtenga o no harina depende de lo que se eche en ese molino. Esto se refiere en la misma medida a la lógica. Por sí sola la observancia de las leyes de la lógica no da la verdad; ello depende de la veracidad de las premisas iniciales. Por eso, mediante la argumentación lógica es posible llegar —a partir de premisas falsas—, al error, presentándolo como verdad, es decir, convencer de "lo verdadero" del error, y por otra parte, cuando sin advertirlo se trasgreden las leyes de la lógica, partiendo de premisas correctas, se puede llegar al error, convirtiéndolo en convicción.

Además de los ya citados, existen sistemas derivados de argumentación: el argumento de la tradición, el argumento de la mayoría (mayoritario), el argumento de la personalidad (criterio de autoridad).

El *argumento de la tradición* consiste en demostrar lo correcto de cualquier conocimiento remitiéndose a su existencia durante generaciones, en particular de la precedente. El conocimiento tradicional puede ser verdadero o erróneo. El error tradicional es un prejuicio. "Así pensaban nuestros abuelos y bisabuelos, y sin embargo siguieron viviendo. Por consiguiente, con tales ideas también nosotros podemos vivir"; ésta es una forma típica de argumentación en base a la tradición.

El *argumento de la mayoría* consiste en la afirmación de lo verdadero de cualquier conocimiento porque así lo estima la mayoría: la mayoría del pueblo, de una clase, una capa, un grupo. El argumento es bastante inconsistente, pues también la mayoría puede equivocarse, aunque de todos modos produce efecto.

El *argumento de la personalidad del que comunica* se basa en el reconocimiento de que éste, por una serie de causas, sabe sobre el problema en cuestión más que los otros. En relación con ello existen diversos tipos de argumentos vinculados con la personalidad: por mayor edad, es decir, la autoridad del que es mayor y ha visto más; por instrucción: el que ha estudiado mucho y sabe más; por jerarquía: si ocupa un alto cargo tiene una visión más amplia; por nivel intelectual: es un hombre inteligente.

Todos estos sistemas de argumentación se basan en el fenómeno psico-social de la autoridad: la autoridad de la experiencia de las pasadas generaciones, la autoridad de la mayoría, la autoridad de la personalidad respetada.

El conocimiento de las particularidades sociales de la argumentación tiene importante significado para la efectividad de la comunicación ideológica, por cuanto de ello depende que las ideas del propagandista se conviertan en convicción de sus oyentes. El sistema de argumentación de la comunicación debe corresponder a la argumentación interna característica del oyente y, en primer término, basarse en la experiencia directa y práctica del auditorio.

Así se forma, en el proceso de percepción, pensamiento, formación de estereotipos y argumentación interna, la experiencia de la personalidad, bajo la forma de ideas, juicios, costumbres, aptitudes y estereotipos que se acumulan en la memoria.

Particularidades psico-sociales de la memoria

La memoria es un proceso socialmente condicionado de acumulación, conservación y reproducción de la experiencia y los conocimientos. (Aquí nos detendremos en las particularidades psico-sociales de la memoria, dejando de lado sus características psicológicas generales.) El contenido de la memoria es un reflejo de la realidad, tanto en forma de un determinado sistema de conocimiento científico como en forma de conocimientos cotidianos.

El contenido de los conocimientos puede plasmarse en conceptos y juicios lógicos, en imágenes, en las formas discursiva y sígnica.

Una característica psico-social importante es que los conocimientos adoptan una forma acorde con el tipo de objetivo que persigue la personalidad cognoscente. En este caso surgen conocimientos objetivo-fácticos, valorativos y normativo-algorítmicos. Cada uno de estos tipos de conocimiento, lo mismo que su correlación, puede tener un carácter estereotipado rígido como también flexible. Por consiguien-

te, el contenido de la memoria en una de sus partes, debe ser considerado también por el modo en que se trasmite la experiencia. Es sabido que la experiencia es directa o indirecta. Pero la experiencia indirecta puede ser la experiencia de los contemporáneos o la experiencia de las generaciones pasadas. Esta última que carece de suficiente fundamentación científica, es transmitida a la generación siguiente y utilizada por ella, y se llama tradición. Las tradiciones pueden ser avanzadas, progresistas o conservadoras y tener el carácter de prejuicios. Engels señaló que los trabajadores eran en Inglaterra "prisioneros de diversas tradiciones. Ante todo de las tradiciones burguesas: tal, por ejemplo, el prejuicio muy difundido de que serían posibles sólo dos partidos, el conservador y el liberal..."²³. Contra semejantes opiniones tradicionales, que no corresponden a la realidad y constituyen un obstáculo para el progreso social, deben luchar los marxistas leninistas. Pero al mismo tiempo, es preciso apoyar por todos los medios las tradiciones revolucionarias que contribuyen al desarrollo de la sociedad: las tradiciones de la lucha liberadora, de los partidos comunistas, de la clase obrera.

Por último, el contenido de la memoria puede ser enfocado según el tipo de orientación de la experiencia de la personalidad y del grupo.

Orientación social

En un plano general, la orientación social es la toma de conciencia de las necesidades y de las condiciones para satisfacerlas. En otras palabras, la orientación social es un conjunto de conocimientos, sistematizado respecto de las necesidades y de las condiciones para satisfacerlas. El proceso de formación de la orientación social se realiza a partir de la toma de conciencia de las necesidades, de su comparación con los objetos y fenómenos del mundo circundante y de la elaboración de una posición —actitud hacia el mundo. Por consiguiente, en el proceso de formación de la orientación social es posible diferenciar tres etapas: 1) la toma de conciencia de las necesidades; 2) la comparación de las necesidades con los objetos y fenómenos del mundo circundante y la elaboración de una posición-actitud hacia el mundo; 3) la formación de una tendencia consciente hacia las cosas, hacia las condiciones y formas de satisfacer las necesidades.

Veamos las particularidades de cada etapa y de las correspon-

²³ C. Marx y F. Engels. *Obras*, t. 22, pág. 319. (En ruso.)

dientes condiciones psico-sociales de la personalidad. La *toma de conciencia de las necesidades* se efectúa en base a un determinado modo de pensar y se formula como exigencia de la personalidad al medio que la circunda; la expresión "exijo" o "precisamos" es la fórmula básica en que se manifiesta. Esa toma de conciencia se basa siempre en determinado modo de pensar, y en virtud de ello, su carácter depende no sólo del carácter de las necesidades y de las condiciones sociales de su formación, sino también del carácter del pensamiento. Esto crea posibilidades para una toma de conciencia deformada de las necesidades y, por lo tanto, la exigencia puede no coincidir con la verdadera necesidad y menos aun con lo que es indispensable.

Las necesidades de las que se ha tomado conciencia —exigencias— se clasifican según su carácter. La personalidad puede partir, en sus exigencias, de necesidades individuales, de grupo, de clase y sociales. Las exigencias pueden ser materiales y espirituales. El análisis de las exigencias de la personalidad, de los objetos de curiosidad y deseo, es una de las fuentes para estudiar las necesidades de la personalidad.

La *comparación de las necesidades* con los objetos y fenómenos del mundo circundante y la elaboración de una actitud hacia el mundo es la segunda etapa de la formación de la orientación social.

Definen a esta etapa cuatro condiciones: 1) el carácter y el volumen de los conocimientos concretos; 2) las necesidades y exigencias; 3) el nivel de desarrollo de la sociedad del ser social y de la conciencia social; 4) el status social de la personalidad (su posición en el medio social).

De tal manera, la actitud (la orientación social propiamente dicha) es algo que deriva de muchas concatenaciones.

El nivel de desarrollo de la sociedad (el ser social) determina la presencia de objetos y fenómenos hacia los cuales la personalidad puede orientarse para satisfacer las necesidades. La conciencia social determina ciertas formas establecidas —científicas, ideológicas y morales— de orientaciones de valor.

La posición social de la personalidad determina la posibilidad de una participación directa en los acontecimientos, el grado de información y la posibilidad de poseer cosas para su consumo. Cuanto mayor es la información, tanto más netamente puede formarse la actitud, tanto más clara será la orientación.

En la base de la orientación social existe un valor que es comprendido y compartido.

Concepto de valor

El valor es un concepto que expresa la significación positiva o negativa de un objeto o fenómeno. El valor, las propiedades valorativas, no son ciertas propiedades objetivas especiales de los objetos y fenómenos. Es oportuno recordar aquí el pensamiento de Marx de que los hombres dan a los objetos y fenómenos que satisfacen una necesidad "un nombre especial (genérico) [...] tratan, mediante una actividad que se repite con mayor o menor frecuencia, de dominarlos y, de tal modo, conservarlos en su poder; es posible que llamen a estos objetos 'bienes' o aun de cualquier otra manera, lo que quiere decir que utilizan en la práctica estos productos, que éstos les son útiles; asignan a un objeto el carácter de útil, como si ello fuera inherente al objeto mismo..."²³. Fuera de toda duda esto se refiere total y plenamente a la noción de valor.

La toma de conciencia de las necesidades y su comparación con los objetos del mundo circundante es la primera y principal vía para la creación de las representaciones de valor, que en la experiencia de la personalidad se constituyen en sistema de nociones de valor. La segunda vía es la comunicación, o sea, la formación de nociones de valor por medio de la instrucción, la educación, las influencias de tipo ideológico, pedagógico y otras.

En este caso, determinadas nociones de valor estereotipadas que ya existen en la sociedad, se convierten en valores para el sujeto. Este mecanismo se manifiesta también en el caso de la primera vía, cuando las nuevas necesidades de la personalidad son comprendidas a través de nociones de valor ya existentes en la sociedad. En este aspecto puede ser ilustrativa la indicación de Marx de que las nuevas necesidades de la burguesía en el período de su formación fueron primeramente comprendidas en una forma religiosa, es decir, en la forma de nociones de valor de la religión.

Así, cada personalidad forma determinado sistema de nociones de valor, cuyos elementos pueden hallarse en las más diversas interconexiones. Estos sistemas pueden ser fragmentarios y representar un conglomerado de diferentes nociones de valor. Pueden ser completos, estar orientados y subordinados a algunos valores que son más importantes para la personalidad, que forman las nociones de valor básicas, a las que están subordinados otros valores y de acuerdo con las cuales puede modificarse la valoración de otros objetos.

²³ C. Marx y F. Engels. *Obras*, t. 19, págs. 377-378. (En ruso.)

Cuando se analiza el sistema de nociones de valor, a la par que se destacan los *valores básicos*, es preciso diferenciar tres tipos de valores: *valor objeto*, es lo necesario para satisfacer una necesidad; el *valor medio* es lo que hace falta para la utilización del valor objeto, y el *valor condición* denota la posibilidad de utilizar el valor objeto a través de determinados medios. Por ejemplo, para satisfacer la necesidad de ver algún filme es necesario ir al cine, comprar la entrada, tener dinero y tiempo libre. En este caso, el filme es el valor objeto; el ir al cine, el medio; el dinero y el tiempo libre, la condición.

En base a las nociones de valor se crean las orientaciones de valor de la personalidad. Éstas tienen aspectos tanto racionales como emocionales y constituyen una unidad de ambos. Dado que las orientaciones de valor se basan en las nociones de valor, la personalidad, uno u otro grupo pueden utilizar en carácter de tales las que ya existen en la sociedad. Estas nociones pasan por un filtro social e ideológico, y por eso a través de ellas se opera la influencia directa de la sociedad y de las clases sobre la formación del sistema de orientaciones de valor.

Sabemos que las orientaciones de valor están vinculadas con las necesidades a través de las nociones de valor. Como consecuencia de ello las orientaciones de valor poseen un grado más elevado de libertad respecto de las necesidades, están más alejadas de éstas. Ello conduce a que si se toman como valores básicos del sistema de orientaciones, no los fenómenos económicos materiales, sino los de la esfera política, religiosa, filosófica y estética, la subordinación de los valores adquiere mayor autonomía en la conciencia de la personalidad.

La reestructuración del sistema de orientaciones de valor tomando como valores básicos los de tipo espiritual se produce cuando las condiciones de satisfacción de las necesidades de orden económico-material son lo suficientemente estables. Ésta es la regularidad más general de reestructuración de las orientaciones de valor y se combina con otra regularidad. Ésta se convierte en valor básico, en torno del cual se reestructura de modo subordinado todo el sistema de orientaciones de valor del sujeto en situaciones específicas, en especial de crisis, cuando adquieren importancia decisiva el valor medio o el valor condición, cualquiera sea su tipo.

Un ejemplo es la victoria del pueblo soviético en la Gran Guerra Patria que fue una condición decisiva para su desarrollo posterior, por lo que la conquista de la victoria se convirtió en el valor básico al que estaba subordinado todo lo demás. En aras de la victoria los soviéticos sufrieron penurias y ofrendaron la vida.

La dependencia que se establece entre los tres tipos de valores: objeto, medio y condición es otra forma de la reestructuración subordinada del sistema de orientaciones de valor.

En los niveles inferiores de desarrollo del sistema de valores puede no comprenderse la interconexión de estos elementos, y entonces el sistema de orientaciones de valor será incompleto. En estos casos puede adquirir importancia dominante el valor medio, transformándose en valor básico de todo el sistema de orientaciones de valor de la personalidad. El dinero, por ejemplo, como medio para alcanzar valores de diverso tipo, puede transformarse, para alguna gente, en valor básico, donde existen relaciones mercantiles monetarias.

Las orientaciones de valor se expresan en la actitud social, en la valoración social y en el interés social.

Actitud social *

Es sabido que “no hay actividad que se comience a partir de cero, por así decirlo, sin un programa previo como elemento constitutivo de la actividad”²⁵. La actitud social es una especie de programa anticipado, tanto de las acciones más elementales como de los actos más complejos, vinculados con la posibilidad de elegir variantes de actividad y de conducta. La actitud social ejerce su influencia en la conducta y en la actividad a través de una serie de funciones, que en su conjunto operan “como indicador práctico de la conexión [del objeto] con las necesidades del hombre”²⁶.

La expresión “actitud” tiene en la psicología general un sentido específico, de ahí que nosotros hablemos de la *actitud social*. Ésta expresa la orientación de valor en forma de una tendencia previa

* En este contexto los autores consideran a la actitud (la palabra rusa empleada es “ustanovka”) como programa previo que actúa elaborando de modo selectivo los mensajes de la realidad y se convierte en elemento constitutivo de la actividad ulterior. Corresponde al concepto “set” del que Bassin da, entre otras aproximaciones, la siguiente, que consideramos una de las más accesibles: “...por set se entiende determinado estado de cierta organización de la experiencia anterior, que lleva a regular el comportamiento posterior...” (*El problema del inconsciente*. Buenos Aires, Granica Ed., 1972.)

Para el campo conceptual de los autores, la *actitud* presupone una imagen significativa previa que orienta de modo preferencial la actividad. El mismo concepto de actitud ha sido formulado de distintas maneras y con diferentes contenidos por escuelas diversas y con respecto a distintas situaciones psicológicas. (N. del T.)

²⁵ A. S. Pranguisvili. *Investigaciones sobre la psicología de la actitud [set]*. Tbilisi, 1967, pág. 33.

²⁶ V. I. Lenin. *Obras completas*. Ed. cit., t. XXXIV, pág. 374.

socialmente determinada de la personalidad (del grupo) hacia una relación-posición previamente definida respecto de la cosa dada (hombre, fenómeno, acontecimiento).

La actitud social tiene un amplio espectro de variantes diversas, no sólo según el objeto, sino también según sus particularidades psico-sociales.

Esta actitud se forma fundamentalmente por vía de la participación directa de la personalidad en la vida práctica, por su propia experiencia. A la vez, puede expresarse como estado de ánimo, como disposición definida de tipo emocional o emotivo-racional respecto de un objeto dado: optimista o pesimista, romántica o escéptica. Análogas causas dan lugar también a una variante de la actitud como es la expectativa de determinadas acciones sociales, resultados, noticias provenientes de instituciones sociales, de procesos y de personas.

Las actitudes sociales pueden formarse por otra vía, o sea, por la transformación de la noción de valor en actitud. Ello ocurre cuando la noción de valor sobre un objeto se traslada por analogía a todos los objetos más o menos semejantes, lo que trae como resultado la formación de determinada actitud respecto de esos objetos.

También en el proceso de comunicación pueden formarse actitudes sociales. En el curso de la educación, del aprendizaje, de la influencia ideológica se forman determinadas actitudes sociales, necesarias a la sociedad, a la clase, al educador. Éstas pueden tener tanto un carácter inconsciente como consciente, es decir, ser comprendidas racionalmente como una relación determinada.

La característica más importante de la actitud social es su carácter de clase (se trata, naturalmente, de objetos que presentan interés para una clase). Este carácter de clase consiste, en esencia, en que orientan a la personalidad hacia una relación con determinados acontecimientos o fenómenos que resulta conveniente para una u otra clase.

Al analizar las actitudes sociales hay que diferenciar las causas de su formación —de las que ya hemos hablado— de las motivaciones, es decir, de cómo la personalidad explica sus actitudes respecto del objeto. Es evidente que la motivación representa cierto grado de toma de conciencia de las actitudes sociales por la personalidad. El análisis de esta motivación tiene gran significado para el trabajo ideológico, pues permite elegir la argumentación más exacta para afirmar o modificar las actitudes de la personalidad.

La segunda de las formas en que se toma conciencia de las necesidades y de la actitud social es la valoración social.

La valoración expresa uno de los tipos de relación del sujeto con el objeto y consiste en que el sujeto determina la correspondencia entre el objeto o algunos de sus aspectos y propiedades, y los criterios que él sustenta acerca de aquél.

En relación con ello, la estructura lógica de las valoraciones presenta cuatro "componentes": sujeto, objeto, fundamento y carácter; el sujeto es el que expresa y realiza la valoración; el objeto es la cosa o propiedad de la misma que se valora; el fundamento se refiere a los criterios de los que se parte para hacer la valoración ("Esto es malo, porque es dañino para la salud"; "dañino" es el fundamento) y el carácter de la valoración (malo, bueno), que puede ser también comparativo ("Esto es mejor que aquello"). La valoración se subdivide en tres grados: positiva, natural y negativa. Como toda valoración está basada en determinados principios, existe una diversidad muy grande de valoraciones, no sólo por la diferenciación de sujetos y objetos, sino también por la diferenciación de los fundamentos. Uno de esos tipos de valoración es la relación de valor, en la que el fundamento de la valoración está constituido por la noción que ya tiene la personalidad acerca del valor, el valor-ideal o el objeto real considerado como valor, o sea, el valor de referencia. Así surge el juicio de valor, donde la valoración social tiene carácter consciente. Al hacer una u otra valoración, el sujeto siempre tiene conciencia de su relación con el objeto. Una de las formas en que se expresa la valoración social es la *opinión pública*, es decir, la opinión de un grupo determinado de personas acerca de los fenómenos sociales.

De modo que sobre la base de las necesidades (de su comprensión) y de los conocimientos acerca del mundo surge la orientación de valor social bajo la forma de actitudes sociales y valoraciones sociales, a las que puede calificarse de *formas analíticas primarias del proceso psicológico-social*. Las llamamos analíticas porque son el resultado de determinado análisis de la realidad por parte de la personalidad.

La unidad integral de las formas analíticas primarias crea la forma analítica secundaria, derivada de aquéllas y, por lo tanto, más compleja, a la que se llama *interés*.

El interés es la orientación consciente de la personalidad o del grupo hacia cualquier cosa como valor-objeto de utilización. El interés se caracteriza por determinada toma de conciencia por el sujeto de un estado psicológico dado en relación con una cosa cualquiera, o sea que comprende el valor que esa cosa tiene para él. Cuando se trata de tomar conciencia del propio interés se tiene en cuenta la ne-

cesidad de hallar valores tales que reflejen realmente las necesidades de la personalidad, del grupo, de la clase, de la sociedad.

El interés toma forma de dos estados psíquicos: la *atención* y la *aspiración*. La atención es una tendencia psicológica del sujeto que no altera el sistema de sus orientaciones de valor; la atención es el descubrimiento que hace el sujeto de ciertos aspectos de valor (o posibles aspectos de valor) en el fenómeno y la cosa. La aspiración es una tendencia psicológica del sujeto que provoca una reestructuración del sistema de sus orientaciones de valor, donde lo básico pasa a ser la cosa, el fenómeno, los modos y normas para alcanzarlos.

Una forma especial del interés, el interés social, tiene gran importancia.

El *interés social* es la orientación del sistema de actitudes y orientaciones de valor hacia el carácter y la estructura de las relaciones sociales indispensables para satisfacer las necesidades y para la realización de los valores de cualquier clase o capa social. En el interés social actúan como valor-objeto las relaciones sociales.

El interés social tiene diversos grados, de acuerdo con el desarrollo de las necesidades de la clase. Esto, a su vez, es resultado del desarrollo de la formación económico-social. El interés social desarrollado incluye orientaciones de valor hacia los aspectos fundamentales (de la base y de la superestructura) de las relaciones sociales, así como también hacia los modos de alcanzarlos.

El interés social desarrollado de la clase obrera es la orientación hacia la formación económico-social socialista, alcanzable como resultado de la revolución socialista, cuando existen determinadas premisas objetivas para ello.

La base del interés social está formada por las orientaciones de valor, las actitudes y valoraciones de las relaciones económicas y, ante todo, el carácter de la propiedad, que es el valor fundamental del sistema del interés social. El interés social constituye el basamento de cualquier ideología de clase, la que precisamente es la fundamentación teórica del interés social de la clase.

Hemos examinado las formas psico-sociales básicas dentro de las que la personalidad reelabora las influencias externas (del medio social). Ellas forman un sistema definido, que posee sus particularidades y cuyo conocimiento es de la máxima importancia para comprender este grupo de procesos psico-sociales.

El sistema de formas psico-sociales que se configura en la personalidad no es un sistema rígido, con conexiones directas dadas de una vez para siempre. La interacción entre las necesidades (de di-

verso tipo) y el medio social (en última instancia el ser social y la conciencia social) forma un campo determinante, en cuyo marco las conexiones del sistema tienen un carácter de probabilidad estadística.

4. La motivación y la toma de decisiones

Formación de los motivos

El proceso motivacional de la actividad y la conducta está determinado por la situación concreta de la sociedad y del medio social, por las normas sociales, por la posición concreta de la personalidad y el grupo en la sociedad y el medio social, por el sistema de necesidades y el sistema psico-social de formas elementales y analíticas. La motivación deriva (a nivel consciente y no consciente) de estas cuatro concatenaciones. A la vez, mientras que el argumento motivacional posee siempre carácter consciente, la motivación puede ser consciente y no consciente.

El *motivo* es la necesidad, la orientación de valor y el interés del sujeto que lo impulsan a tomar la decisión de actuar de determinada manera en una situación dada. El motivo está, en fin de cuentas, vinculado de una manera o de otra con la necesidad.

Como resultado de la influencia del medio social, en el sistema psíquico de la personalidad se forman las necesidades y la experiencia, en las que se registra de modo acumulativo la influencia del medio. Para que estas necesidades y experiencia acumuladas se transformen en acción, se precisa la influencia complementaria de factores externos al sistema psíquico. Sólo entonces aparece el motivo. Esta influencia exterior complementaria "se filtra" a través del sistema de necesidades, a través del sistema de orientaciones (como sistema transformado de necesidades).

La influencia exterior complementaria tiene o bien carácter de información sobre el cambio de circunstancias en una situación concreta de la sociedad, del grupo, que dan la posibilidad al sujeto de realizar sus intereses; o bien el carácter de una acción práctica directa, enfilada directamente contra los intereses del sujeto, lo que tiene que provocar una respuesta a dichas acciones.

La influencia exterior que impulsa a la formación del motivo, se denomina causa exterior de la acción. Como vemos, entre el motivo y la causa de la acción hay un nexo esencial. La causa es

algo externo respecto de la personalidad, en tanto que el motivo representa uno de los elementos de su psiquis. Al mismo tiempo, es preciso advertir la diferencia que existe entre el motivo y la causa, por cuanto ésta se filtra a través del sistema de necesidades, conocimientos y orientación social. Ello quiere decir que, en primer término, una misma causa puede en hombres diferentes dar lugar a diferentes motivos y diferentes acciones. Ante un ataque, por ejemplo, un hombre puede huir y otro defenderse. En segundo término, en un mismo hombre que se encuentra en situaciones diferentes, una misma causa puede provocar diferentes acciones. Si un hombre es atacado cuando va solo, huye; si, en cambio, está con alguien, pasa a la ofensiva. Como vemos, no es obligatorio que exista un nexo unívoco entre la causa y el motivo.

Sin embargo, ese nexo puede surgir en el proceso de formación de estereotipos. Una misma causa reiterada en una situación reiterada provoca la elaboración de un estereotipo de motivo y de acción. Al mismo tiempo, en este caso el motivo se convierte en acción sin pasar por la etapa de toma de decisión. El estudio de los motivos y las acciones estereotipadas tiene gran importancia para pronosticar la conducta de los hombres.

El sujeto es instado a la acción por el sistema de motivos, uno de los cuales puede desempeñar el papel decisivo (*motivo básico*). Pero puede ocurrir también que los motivos se contradigan entre sí o que coincidan, lo que se manifiesta en la característica volitiva de la acción y en su resultado.

Toda acción tiene motivos, pero no todo motivo se convierte en acción. Por eso hay que diferenciar entre los *motivos realizados* y los *no realizados*. El hombre puede tener motivos para una acción cualquiera, pero ello no significa que los realice siempre, en especial cuando se trata de acciones complejas que pasan a través de la etapa de la toma de decisiones.

El argumento motivacional

Cuando se afirma que toda acción tiene motivos, no hay que olvidar que los motivos no siempre pueden ser conscientes, comprendidos y explicados por el propio sujeto o por otras personas. Esto está vinculado con un aspecto importante del problema de la realización de los motivos, con el argumento motivacional en que se apoya la acción o la toma de una decisión.

El *argumento motivacional* constituye la explicación de las causas

y motivos de una acción que se propone o está realizada. El argumento motivacional, como explicación y, por consiguiente, expresión de causas y motivos, actúa en calidad de fundamento lógico de las causas de la acción y está subordinado a la acción de las leyes lógicas que estudia una división especial de la ciencia de la lógica, la lógica del juicio práctico.

El argumento motivacional tiene como sujeto a la personalidad, que explica las causas y motivos de su acción o de la acción de otro; el objeto es la acción o sus componentes parciales: el objetivo de la acción, el modo de la acción, los medios, las bases, la definición del carácter de los motivos y de sus conexiones con la causa y la situación. Pueden constituir el fundamento de este argumento diversos elementos del sistema psico-social del sujeto de la acción: fundamentos emocionales (sentimiento de amor o de odio, etc.); una u otra necesidad y ley de la realidad objetiva ("sequé los fósforos, porque no se los puede encender cuando están mojados"); las exigencias y valores ideológicos ("he actuado contra este hombre porque defiende intereses ajenos a los nuestros"); exigencias morales ("actúo así porque así lo exige mi deber de comunista"); una orden administrativa y la legislación jurídica ("lo hago porque se me ha ordenado").

Una particularidad importante del argumento motivacional es su modalidad: lo conveniente, lo posible, lo obligatorio, lo indispensable, considerados en sus diversas combinaciones. La modalidad se expresa en giros tales como: "yo quiero", "yo puedo", "yo debo", "yo me veo obligado". Siempre la modalidad tiene un tinte emocional, en especial si en la base del argumento hay tendencias contrapuestas: "Yo quiero hacerlo, pero no puedo" o "Yo no quiero, pero me obligan".

Es fácil advertir que esta modalidad es un reflejo de los motivos, que dependen de la complejidad y lo contradictorio de las relaciones interpersonales y sociales objetivas del sujeto y de cómo estén fijadas en su personalidad.

El argumento motivacional puede no sólo reflejar correctamente los motivos de la acción, sino desvirtuarlos conscientemente, si por cualquier causa el sujeto no considera posible descubrir los verdaderos motivos de sus acciones y plantea otros que son falsos, pero que corresponden a las normas establecidas reguladoras de las relaciones en la sociedad. Un motivo falso toma como causa cualquier acción real, que se utiliza como pretexto. Así los representantes del imperialismo alemán utilizaron como pretexto para desatar la Primera Guerra Mundial el asesinato del archiduque austríaco en Sara-

jevo, y en base a ello crearon el motivo de la defensa de los intereses de Austria, aliada de Alemania.

Cuando el sujeto elabora conscientemente el pretexto, esto ya se denomina provocación. Precisamente fue una provocación el ataque organizado por el fascismo alemán contra su propia emisora radial en Gliwice, urdido como ataque de los polacos, lo que dio a los hitleristas la posibilidad de crear un motivo falso para atacar a Polonia y desatar la Segunda Guerra Mundial. El verdadero motivo fueron las aspiraciones expansionistas de los monopolios alemanes y de su expresión, el fascismo alemán.

Tiene gran importancia para la actividad política e ideológica conocer la estructura y las particularidades del argumento motivacional.

Toma de decisiones

El argumento motivacional constituye, como ya hemos dicho, parte integrante del proceso de la toma de decisiones. La propia toma de una decisión es un acto volitivo de planteo del objetivo y de elección consciente del orden y del modo de las acciones que deben emprenderse para alcanzarlo.

Por lo tanto, la toma de una decisión se distingue por su carácter consciente, es decir, por la reflexión o el análisis de una decisión, mientras que el motivo puede ser tanto consciente como inconsciente. Una toma de decisión supone el planteo consciente de un objetivo (o de varios), es decir, la determinación de los resultados que se espera obtener de las acciones emprendidas, y por ello está vinculada con la búsqueda y la determinación de la posibilidad de dicha acción. La toma de una decisión se caracteriza por la elección del orden de las acciones y de los modos de acción, que se expresan en razonamientos prácticos como el siguiente: "Yo haré A, pero para ello debo hacer B, y para hacer B, es preciso que haga C".

La toma de una decisión es un acto volitivo, es decir, produce una movilización psicológica del sujeto que toma la decisión. El proceso de toma de una decisión está caracterizado por el planteo de los objetivos, del orden y de los medios de la acción.

Como proceso, la toma de decisión depende: 1) del volumen de la información acerca del objeto de la acción, de los realizadores y de las condiciones en las que transcurre la acción (ya sean materiales o psicológicas, por ejemplo, la opinión pública); 2) de los motivos del sujeto y por ello mismo de todo el sistema de sus formas psico-sociales y, ante todo, de las necesidades; 3) de los rasgos del

carácter del sujeto y, en caso de una decisión colectiva, del carácter de las interrelaciones en el grupo que toma la decisión.

De acuerdo con ello surgen diversos tipos de decisión: *colectivas y unipersonales*; *alternativas acondicionadas* (haré A si se dan las condiciones X, pero si se dan las condiciones Z, haré B) y *unívocas* (haré sólo A); *conciliadoras* (haré D, pues ello no provocará una reacción tan tempestuosa por parte de N como mi acción A) e *intransigentes, evasivas y audaces*.

Hay que diferenciar, por fin, las decisiones *mediatas* (elaboración de la línea de cualquier grupo o partido) y decisiones *inmediatas*, dentro de la línea elaborada, o que se toman sencillamente por haberse modificado las condiciones, como contra-acción.

El problema de la *responsabilidad* es un importantísimo problema psicológico moral del proceso de toma de una decisión. Quien toma una decisión asume con ello la responsabilidad por las consecuencias de aplicarla. Esto se refiere en igual medida a una decisión tomada colectivamente. Cada participante en una reunión de partido, que ha tomado parte de la elaboración y toma de una decisión, es responsable por ella, debe sentirse imbuido del sentimiento de responsabilidad por su realización. El sentimiento y la conciencia de la responsabilidad están vinculados estrechamente con la voluntad del sujeto; pueden limitar la tensión volitiva o acentuarla. Estos son los aspectos fundamentales, de principio, en cuanto a la toma de decisión.

Hemos analizado las particularidades psico-sociales fundamentales del proceso de transformación de la influencia exterior en necesidades y experiencia de la personalidad y de cómo éstas, en determinadas condiciones, se hacen realidad en la acción.

Como hemos señalado, las necesidades y la experiencia son sistemas, vale decir, un conjunto de elementos que se influyen recíprocamente. Por eso los motivos y las acciones dependen no sólo de algunas necesidades y elementos de las orientaciones sociales (de la experiencia), sino también del estado del sistema y del carácter de los nexos entre los elementos de este sistema.

Una de las características más importantes del estado, tanto del sistema de necesidades como del sistema de orientaciones sociales, es la caracterización del estado de los nexos subordinados entre los elementos de los sistemas. Pueden ser divididos en uno o varios elementos que actúan como necesidades básicas o como valores básicos, en torno de los cuales se concentran, subordinándose a ellos,

todos los otros elementos del sistema. Por ejemplo, la teoría de la combinación armónica entre los intereses personales y sociales, se fundamenta en dos valores básicos, la personalidad y la sociedad, fusionados en uno, en torno de los cuales se concentran los demás valores.

Un caso especial es el estado del sistema de orientaciones de valor, determinado por la comprensión (toma de conciencia) por parte de la personalidad, de lo adecuado de sus orientaciones de valor hacia el mundo real.

El sistema de orientaciones de valor puede hallarse en un estado neutral informativo, cuando la persona "toma nota" de la valoración de los acontecimientos y fenómenos en un plano neutral o casi neutral desde el punto de vista emocional, por considerar que dichos fenómenos afectan poco sus intereses. Es precisamente esa relación neutral con todo lo que rebasa los límites del pequeño y estrecho mundo de sus necesidades directas y de los valores que éstas generan lo que caracteriza la psicología pequeñoburguesa.

Otro estado muy importante del sistema de las orientaciones de valor en este plano es la convicción, la cual constituye determinada noción acerca de un objeto real, que, en opinión de la personalidad, es un valor que actúa como interés y motivo permanente de acción. Por ello, la convicción no es simplemente el reconocimiento del valor de cualquier objeto, sino también la base ideal del interés y del motivo de la acción. Por eso es tan importante para el trabajo ideológico educar en los hombres la convicción marxista leninista, la convicción comunista, en la cual el comunismo no es meramente un valor, sino que la lucha por él constituye un interés de la personalidad.

El sistema de necesidades y el sistema de la experiencia no son los únicos determinantes de la conducta y de la acción de la personalidad. Se encuentran en indisoluble conexión e interinfluencia con el sistema de relaciones directas con los demás hombres, en las cuales se halla siempre inserta la personalidad.