

A. V. PETROVSKI

**PERSONALIDAD, ACTIVIDAD
Y COLECTIVIDAD**



Editorial Cartago

BUENOS AIRES

1984

Título del original:
LICHNOST - DEIATIELNOST - KOLLEKTIV
Moscú, Politizdat, 1982.

Traducción directa del ruso:
ALCIRA KESSLER

Diseño gráfico de la tapa:
DANIEL MORENO

Cuidado de la edición:
NESTOR ACOSTA

© by EDITORIAL CARTAGO

Hecho el depósito que marca la Ley 11.723.
Impreso en la Argentina - Printed in Argentina.
Buenos Aires, 1984.
I.S.B.N. 950-650-013-4

Derechos exclusivos de edición en español concedidos por contrato
con la VAAP (Agencia Soviética de Derechos de Autor), año 1984.

PROLOGO

La verdad científica surge gracias al descubrimiento de contradicciones en el objeto de investigación. En *Dialéctica de la naturaleza* Engels escribió: "La dialéctica, la llamada dialéctica *objetiva*, predomina en toda la naturaleza, y la denominada dialéctica *subjetiva*; el pensamiento dialéctico, no es más que el reflejo del movimiento a través de opuestos que se manifiesta en todas partes, en la naturaleza, y que con el constante conflicto de los contrarios y su paso final del uno al otro, o a formas superiores, determina la vida de la naturaleza"¹.

El ámbito concreto del estudio *psicosociológico* en el que centramos nuestra atención —la personalidad y los vínculos interpersonales dentro de la colectividad— se muestra, ya en una primera aproximación, como una zona de *lucha* de contrarios: lo individual y lo grupal, la dependencia de la personalidad respecto de la colectividad y su libertad en ella y gracias a ella; el principio humano en la vida colectiva, la calidez *emocional*, la efectividad de la comunicación diaria y la elevada *exigencia* que se plantea a cada integrante, la cual impone que se *encare* al otro según la medida de su aportación a la causa común. Esta enumeración puede ser ampliada con facilidad. Pero ya queda en claro que el examen de la dialéctica objetiva de la inserción de la personalidad en el grupo —y más ampliamente en la sociedad— que provoca la modificación tanto de aquélla como de éste, exige del psicólogo social un pensamiento de carácter dialéctico.

¹ F. Engels. *Dialéctica de la naturaleza*. Buenos Aires, Ed. Cartago, 1975, pág. 170.

El pensamiento dialéctico presupone que la contradicción hallada no sea resuelta mediante la supresión de uno de sus aspectos, sino pasando a un nivel más elevado del desarrollo del fenómeno en estudio. Volviendo al problema de las interrelaciones entre el grupo y la personalidad dentro del mismo, podemos distinguir dos modos de enfocar el estudio de los fenómenos psicosociales correspondientes.

Uno de ellos considera a la personalidad como radicalmente opuesta al grupo, ya sea en calidad de objeto de las manipulaciones de éste, que intenta modificarla, adaptarla a sus propias normas y someterla a su influencia, ya sea como una fuerza capaz de subyugar al grupo, ejercer su liderazgo, o sea dirigirlo². En este último caso el grupo pierde las características que distinguen su actividad y asumen su nombre los individuos que lo forman y se oponen a él. De manera que lo grupal y lo individual aparecen en un eterno conflicto, cuya superación se ve en el triunfo de la personalidad sobre el grupo, o bien del grupo sobre la personalidad. Este enfoque es típico de la psicología social tradicional.

Refutando la idea acerca de la existencia de una eterna antinomia entre lo individual y lo grupal, la psicología social que se fundamenta en el marxismo-leninismo, encara el nivel más alto del desarrollo del grupo, la colectividad, donde se supera la contradicción "Yo y Ellos", "Nosotros y El".

El factor que transforma el grupo en colectividad es la *actividad conjunta* de sus miembros, una actividad socialmente significativa y que responda tanto a las demandas de la sociedad cuanto a los intereses de la personalidad. Precisamente la realización de una actividad conjunta socialmente valiosa permite que se establezcan interrelaciones colectivistas y que se superen las contradicciones entre lo individual y lo grupal. En el curso de esa actividad surgen fenómenos especiales de los vínculos interpersonales que no pueden ser observados en otras condiciones; se pone de manifiesto el espíritu colectivo, el colectivismo, como cualidad peculiar del desarrollo del grupo. Y es la colectividad la que encarna esa dependencia de la personalidad respecto de la sociedad en la que aquélla se

² Pueden darse como ejemplo de este enfoque las concepciones neotomistas de la colectividad, según las cuales ésta no tolera en nadie "ninguna clase de pensamiento individual, ningún tipo de juicios propios ni una conciencia moral propia" (R. Belty), o bien las nociones típicas de la psicología social norteamericana (E. Ladd, M. MacCauby) acerca de la inevitable controversia social entre "vencedor" y "vencido".

torna libre. "Dentro de la comunidad real y verdadera, los individuos adquieren, al mismo tiempo, su libertad al asociarse y por medio de la asociación"³ escribieron Marx y Engels en *La ideología alemana*.

Podemos decir ahora con quién, por qué motivo y de qué modo nos proponemos discutir. El tema de la polémica lo constituye la concepción de la naturaleza y de la estructura psicológica de las relaciones interpersonales y de la personalidad, la manera de abordar las posiciones del individuo en el grupo y el grupo como conjunto de individuos, conjunto dotado de rasgos sociales que están determinados por el sentido y el carácter de la actividad que realiza. En el abordaje de estas cuestiones psicosociológicas diferimos esencialmente de la psicología social tradicional, sobre todo de la norteamericana, y le oponemos nuestro modo de comprender el tema, formulado en la *concepción de la mediatización de las relaciones interpersonales por la actividad*, que hemos elaborado juntamente con un nutrido grupo de colaboradores. Todos los problemas de la psicosociología de los grupos, la colectividad y la personalidad que tienen cabida en las páginas de este libro serán dilucidados desde posiciones implícitas en esta concepción. Pero el principal instrumento para llevar a cabo la discusión consistirá en *apelar al experimento psicológico* que está destinado a demostrar o a refutar una u otra posición enunciada teóricamente.

Marx dice: "...la verdadera investigación es la verdad desplegada..."⁴. Precisamente la investigación —teórica y experimental— que reproduce el proceso en estudio en condiciones intencionalmente modificadas, crea la posibilidad de alcanzar la verdad. En lo que concierne al debate y la discusión, éstos son imprescindibles para confirmar y defender una verdad. Nuestro libro está dedicado a cumplir esa tarea con relación a la psicología social de los vínculos interpersonales y a la personalidad como sujeto de esos vínculos.

³ C. Marx y F. Engels. *La ideología alemana*. Montevideo, EPU, 1958, pág. 83.

⁴ C. Marx y F. Engels. *Obras*, t. 1, pág. 7. (En ruso.)



CAPITULO I

EL PEQUEÑO GRUPO Y LA COLECTIVIDAD

1. La "molécula" de las relaciones interpersonales

A pesar de que en las décadas del 60 y 70 del siglo pasado la psicología se desprendió de la filosofía, diferenciándose como ciencia independiente, su objeto de estudio siguió siendo durante cincuenta años más la psiquis, el alma del hombre singular, existente fuera del tiempo, al margen del medio social, y limitada al círculo cerrado de su propio Yo. Las sensaciones, los sentimientos, la memoria, el pensamiento se estudiaban en sí mismos, y ni siquiera se suponía que los procesos psíquicos individuales podían modificarse en función de la presencia o ausencia de otras personas, que al actuar y comunicarse entre sí los hombres sienten y piensan no como individuos aislados sino como miembros de diferentes comunidades que dejan su huella en todas las manifestaciones psíquicas que conforman la personalidad.

El medio siglo posterior estuvo signado por el auge de la psicología social que esclarece las leyes de las relaciones interpersonales y estudia los grupos y la personalidad dentro del grupo, las peculiaridades de la comunicación y la interacción de los hombres. Este viraje hacia el estudio del hombre social se produjo por doquier en los años 20 y 30 de nuestro siglo, respondiendo a las tareas prácticas de poder dirigir a los individuos que en la producción, en el campo de la ciencia, en la esfera militar, de la educación y del deporte actuaban en grupos diversos por su composición, su dimensión y por los fines de su actividad. Es por eso que a partir de los años 20 la psicología social se convierte en

una rama fundamental de la ciencia psicológica en Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Francia y Japón. Los principales consorcios industriales así como las instituciones militares estimularon en vasta escala las investigaciones psicosociológicas aplicadas. Se dedicaron al estudio del "factor humano" y de las "relaciones humanas" decenas de universidades, institutos especializados, laboratorios y cátedras; la problemática del área se reflejó en miles de publicaciones.

En Estados Unidos y en Europa occidental los psicólogos se interesaron por el denominado pequeño grupo, fenómeno psicológico particular que se considera como eslabón intermedio en el sistema "personalidad-sociedad", y cuyo estudio, según se suponía, permite explicar no sólo las particularidades de la formación de la personalidad, sino también leyes del desarrollo social de un rango superior. La cohesión de los pequeños grupos, la estabilidad de su estructura ante la acción de fuerzas dirigidas a destruir los vínculos intragrupales, la eficacia de la actividad del grupo según su dimensión y el estilo con que se lo dirige, el grado de conformismo de la personalidad en el grupo o su independencia con respecto a él, así como otros problemas de las relaciones interpersonales, todo ello se convirtió en objeto de investigación experimental y constituyó un capítulo especial de la psicosociología: el estudio de la *dinámica de grupo* (group dynamics).

Uno de los más destacados psicólogos sociales de EE.UU., L. Festinger, señaló que el estudio de la dinámica de grupo se inició buscando respuesta a la pregunta de por qué unos grupos ejercen influencia sobre sus integrantes y otros no. Para explicar este fenómeno, que evidentemente posee una gran importancia práctica, era preciso hallar a la vez las leyes del desarrollo intrínseco del grupo que permitieran predecir su capacidad para influir en las actitudes y la conducta de sus miembros.

Actualmente entre los psicólogos de Estados Unidos —donde la psicología social comenzó a desarrollarse tempranamente y, por lo visto, avanzó más que en cualquier otra parte— se oyen cada vez más a menudo juicios críticos y se pronuncia la fatal palabra: "crisis". En el XX Congreso de Psicología, realizado en Tokio (1972) participó, entre otros, el psicólogo norteamericano McGuire. Después de añorar la época idílica —se refería a la realización del XVIII Congreso de Psicología (Moscú, 1966)— cuando se acercaban en tropel a la psicología social coroneles de cabellos canos, jóvenes emprendedores y muchachas entusiastas, comparó su estado actual con el tranquilo sueño de una mariposa sobre la campana de un

templo. ¿Pero qué sucederá con la mariposa cuando eche a repicar la campana?

No cabe duda que McGuire tiene algo de razón. La crisis metodológica que erosiona hoy a la psicología norteamericana es una triste realidad. Los propios psicólogos de ese país encuentran múltiples explicaciones para esos fenómenos de crisis: los datos del experimento psicosociológico de laboratorio que no corresponden a los hechos reales de la vida social; la incompetencia profesional de los investigadores que encaran la solución de tareas prácticas sin disponer de suficiente apoyatura científica, y así sucesivamente. No obstante, la causa fundamental de los pobres resultados obtenidos en la psicología social en Estados Unidos, reside en su endeblez metodológica. Y tal vez esto resulte más evidente en las investigaciones relativas a la psicología de grupo.

La psicología social norteamericana se caracteriza por la carencia de una base teórica para comprender los diversos fenómenos psicosociales. Las regularidades del comportamiento de los hombres en los diferentes grupos son reducidas, en esencia, a dependencias de tipo mecánico: el grupo presiona y sus miembros se someten o no a la presión del grupo (conformismo, inconformismo); el grupo es atraído por unos individuos y en cambio rechazado por otros, o bien, a la inversa, los excluye de su medio (capacidad de despertar simpatía, comprensión, etc.); si la cantidad de contactos dentro del grupo aumenta, éste se cohesiona, si crece el número de sus integrantes los vínculos grupales se debilitan y se rompen (cohesión, compatibilidad, etc.). En un tiempo el conductismo (behaviorismo) —una de las corrientes de mayor influencia en la psicología norteamericana— mostró propensión a representar al hombre como un mecanismo que reacciona a la diversidad de estímulos. Ahora los continuadores del conductismo y de otras tendencias teóricas en psicología social suelen ver en cualquier grupo social una suma igualmente mecánica de individuos exteriormente vinculados e interactuantes.

Pero si ello ocurre en *cualquier grupo*, ¿significa que también ese hecho se repite en la colectividad? Y aquí es por donde pasa la divisoria metodológica entre la ciencia psicológica tradicional y la soviética.

Los problemas psicológicos de la formación y funcionamiento de la colectividad concitaron siempre la atención de los psicólogos soviéticos que ven en ella el eslabón conector entre la personalidad

y la sociedad, y destacan la esencial importancia que adquiere la colectividad en la sociedad socialista, particularmente en la etapa actual del desarrollo del progreso científico-técnico en la URSS.

Es claro que al elaborar los fundamentos de la psicología social se vieron ante la necesidad de definir su actitud hacia el concepto central de dinámica de grupo, en cuanto al concepto de "pequeño grupo", tuvieron que decidirse a aceptar o rechazar las posiciones teóricas de los psicólogos estadounidenses cuando estudiaron y establecieron, además, la correlación de ese concepto con el de "colectividad".

Es difícil sobrestimar la significación que posee el enfoque correcto de la concepción de los fenómenos psicosociológicos que emergen durante la interacción de los miembros de una colectividad: la cohesión de la colectividad, el clima psicológico que reina en ella, el modo en que sus miembros la perciben, la auto-satisfacción y la autoestima de la colectividad ligadas a las perspectivas de la propia colectividad, etc. Para resolver ese conjunto de problemas la psicología soviética pudo valerse —y en muchos casos lo hizo con buen éxito— de la experiencia previa en materia de formación de colectividades y sobre todo de la experiencia de A. S. Makarenko. En la psicología soviética ha ganado consenso general la concepción de la colectividad proveniente de Makarenko como un grupo de personas unido por una actividad con objetivos comunes, subordinados a las metas de la sociedad.

Durante la década del 60 las exigencias del progreso científico-técnico en la URSS impulsaron al estudio intensivo de la problemática psicosociológica en el desarrollo de las colectividades, sean ellas laborales, científicas, escolares, militares u otras comunidades unidas por algunas características particulares. La mayoría de los autores que trabajan en este terreno consideran la colectividad como una variedad del pequeño grupo. Dice G. S. Antípina: "La teoría de los pequeños grupos es una teoría sociológica especial cuyo objeto de estudio es la estructura y funcionamiento de las pequeñas agrupaciones sociales (colectividades), su interacción con la sociedad y con la personalidad"¹. Desde el punto de vista de V. I. Zatsépin la colectividad es una estructura compleja en la que aparecen como partes componentes las actitudes del grupo en su conjunto (o de sus miembros) hacia las tareas y fines de la actividad que realiza y las relaciones interpersonales que se entablan

¹ *Enciclopedia filosófica*. Moscú 1970, t. 5, pág. 213. (En ruso.)

(de trabajo y personales)². En opinión de N. S. Mansúrov el organismo social que encarna el concepto genérico de colectividad posee una serie de características esencialmente importantes, entre las cuales figuran la unidad de objetivos socialmente significativos y la unidad de actividad, la especificidad de la estructura y las relaciones de dirección y subordinación³. K. K. Platónov definió la colectividad como un grupo de personas, parte integrante de la sociedad, unido por los objetivos comunes de esa sociedad⁴.

Todas estas definiciones son, en general, correctas, pero es preciso observar que aunque enfatizan los objetivos sociales de la actividad conjunta, definitorios de la colectividad, sus autores no retornaron a esos objetivos socialmente significativos para explicar las relaciones específicas existentes dentro de la colectividad. De tal manera, las diferencias entre la colectividad y el pequeño grupo fueron captadas en el plano de las construcciones sociológicas, pero se les prestó mucha menos atención en la esfera de la investigación psicosociológica propiamente dicha. Estas investigaciones estudian lo peculiar de los mecanismos de los vínculos interpersonales en las colectividades comparándolas con otros grupos.

A principios de la década del 70, las investigaciones sobre la diferenciación de los grupos destacaron como "zona de crecimiento" los problemas inherentes a la compatibilidad y cohesión grupales, algunas cuestiones de la percepción social (ante todo la percepción del hombre por el hombre), así como también aspectos de la conducta de la personalidad ante la presión del grupo (problema del conformismo). Resultó evidente que la acertada comprensión de la esencia de la colectividad en el plano sociológico —pese a toda su importancia— no basta por sí sola para asegurar la solución de los numerosos problemas psicológicos concretos y fundamentalmente de las tareas vinculadas al diagnóstico diferencial de grupos y colectividades, y al estudio cuali y cuantitativo de sus principales parámetros. La tarea propia de la psicosociología de brindar una interpretación científica de las interrelaciones personales en la co-

² Véase: V. I. Zatsepin. "Acerca de la estructura de la comunicación vertical en la colectividad". *Dirección y liderazgo*. Leningrado, 1973, pág. 78. (En ruso.)

³ Véase: N. S. Mansúrov. *Experiencia de planificación del desarrollo social de las colectividades productivas*. Moscú, 1972, pág. 20. (En ruso.)

⁴ Véase: K. K. Platónov. "Problemas generales de la teoría de los grupos y colectividades". *La colectividad y la personalidad*. Moscú, 1975, pág. 13. (En ruso.)

lectividad se fue trasformando en un problema de método: se comprendió la necesidad de elaborar y utilizar procedimientos experimentales adecuados en el estudio de las colectividades y de la personalidad dentro de ellas. Todos sintieron intensamente el déficit de recursos experimentales. Se acentuó marcadamente el interés de los investigadores por los procedimientos de medición que, durante el estudio de los procesos de la dinámica de grupo, permitieran operar con las características cuantitativas como complemento del enfoque predominantemente descriptivo de los fenómenos psicosociales. En tales circunstancias una serie de laboratorios dedicados a la psicología social en Moscú, Leningrado, Minsk y otros centros científicos—sin interrumpir la búsqueda de caminos propios para resolver los problemas que tenían planteados— recurrieron a los trabajos de psicólogos norteamericanos y europeos esperando hallar el instrumental de experimentación necesario. ¿Qué les podía aportar en este sentido la ciencia de Occidente?

Dentro del amplio espectro de las investigaciones psicosociológicas norteamericanas se distinguen gran cantidad de trabajos orientados al estudio de los pequeños grupos, de las comunidades de contacto donde tienen lugar las interrelaciones e interacciones entre los individuos. Si prescindimos de una muy larga prehistoria, podemos decir que dio inicio a ese tipo de investigaciones el seminario de Harvard sobre pequeños grupos (1946), donde se desglosó la problemática y se destacaron los psicólogos interesados en elaborarla (R. Bales, A. Zander, D. Curtwright y otros). El estudio experimental como área claramente delimitada, la inventiva desplegada en la creación de procedimientos metodológicos y, por último, la promisoría perspectiva de llegar a comprender el mecanismo de interacción de los hombres en el curso de la actividad productiva conjunta (perspectiva que concitó un marcado interés de los empresarios y a la vez sus inversiones), todo ello contribuyó a que dicho ámbito de la psicología social se trasformara en uno de los más populares.

¿Pero qué clase de teoría psicológica fue en realidad la que sirvió de base a las numerosas investigaciones efectuadas en el terreno de los pequeños grupos? El pequeño grupo se estudiaba a la luz de relaciones de carácter predominantemente emocional (simpatía, antipatía, indiferencia, aislamiento, sometimiento, energía, subordinación, agresión, etc.). Casi admitía como principal criterio objetivo la frecuencia de las interacciones a la que están vinculados muchos otros parámetros del grupo.

Desde el punto de vista de esa teoría el pequeño grupo es un grupo de personas ligadas entre sí durante cierto período (H. Homans); es una unión de personas interactuantes que se hallan en contacto directo (de persona a persona) o en una serie de contactos, de tal modo que en cada miembro del grupo existe una percepción de todos los demás (A. Haire). Estas definiciones, como otras similares, se distinguían porque los rasgos del pequeño grupo resultaban deliberadamente psicologizados, desgajados del contexto social más amplio, que es el que confiere realidad a todo grupo actuante (si es que no se está hablando sólo de sus sustitutos de laboratorio); y por otro lado, la zona propiamente "psicológica" de la definición se reducía a señalar los vínculos y relaciones superficiales dentro del grupo por lo cual aparecía a todas luces simplificada. Tal enfoque del pequeño grupo no podía ser útil, desde luego, como base para construir una concepción psicosociológica adecuada de la colectividad. No obstante, precisamente dicha orientación en el estudio de las vínculos interindividuales había acumulado el mayor caudal de procedimientos concretos, y a ella recurrieron los psicosociólogos soviéticos contando con emplear los datos experimentales elaborados por sus colegas norteamericanos para el estudio de las colectividades y sobre todo de la diferenciación de grupo, de la unidad y compatibilidad grupal, del conformismo y de la firmeza de la personalidad ante la presión del grupo, el liderazgo, etcétera.

Cabe señalar que la aplicación de la técnica experimental adoptada en la psicología norteamericana estuvo acompañada por lo general en la URSS por la crítica filosófica a las opiniones de sus creadores. Por ejemplo, fueron criticadas las teorías espiritualistas de J. L. Moreno con respecto al "tele", por considerarse que crea una base irracional, en última instancia mística, para la comunicación interpersonal en los pequeños grupos. En muchos trabajos de autores soviéticos acerca del conformismo y de la firmeza de la personalidad ante la presión del grupo se ha indicado con acierto que es inadmisibles extender la interpretación de las conclusiones obtenidas durante el estudio de los pequeños grupos y trasladarlas a la vida social en su conjunto. Pero, al mismo tiempo, se admitía, en cierto modo tácitamente, que después de ese procedimiento crítico "depurador", los procedimientos experimentales adoptados por los psicólogos de otros países se pueden utilizar confiablemente para obtener caracterizaciones psicosociológicas valederas referidas a la colectividad. Esta suerte de "enfermedad de crecimiento" de la

psicología social soviética tuvo su origen en factores insertos en la esfera de la metodología de la investigación concreta, que son los siguientes.

En primer lugar, la mayoría de los estudios indagaron en la colectividad —como ya lo hemos mencionado— sólo desde el lado de sus determinaciones sociales. Al referirse a la colectividad, el psicólogo subrayaba en lo fundamental la orientación hacia un fin social de la actividad de los grupos estudiados, pero omitía en realidad su cualidad psicosociológica peculiar, que constituye el aspecto interno de la vida y el funcionamiento de estos grupos. El término “colectividad” fue excluido en cierto modo del conjunto de conceptos psicosociológicos y pasó a ser empleado durante la interpretación del material experimental concreto sólo con el fin de enriquecer y ampliar la serie de sinónimos del concepto “pequeño grupo”. Como consecuencia, al investigador no se le planteaba subjetivamente en la medida adecuada y como una tarea especial que considerara a la colectividad en el contexto psicológico correspondiente.

En segundo lugar, no se tuvo en cuenta que los métodos de investigación de los pequeños grupos en la psicología social norteamericana —como ocurre por fuerza en cualquier ámbito del saber— están indisolublemente vinculados a determinada concepción del tema en estudio. Se fundaban en un enfoque esencialmente mecanicista de las interrelaciones de los individuos en cualquier pequeño grupo donde la personalidad se encuentra sometida a la acción de diversas líneas de fuerza (presión, resistencia, atracción, repulsión, adhesión) y donde los vínculos entre individuos revisten un carácter predominantemente emocional. A la vez, si bien consideraban los fines y tareas del grupo, el nexo de su actividad con los ideales y valores de la sociedad, éstos de hecho no se tomaban en cuenta en el experimento. En última instancia, regía en la investigación el principio “estímulo-reacción” que encierra al estudioso en el círculo de los remanidos esquemas conductistas.

En tercero y último lugar, la tendencia a desechar, en aras de la “pureza” del experimento, el tratamiento del contenido de la actividad y a operar de preferencia con un material no significativo, con comunidades casuales que tienen el carácter de grupos difusos y de conglomerados de personas, en síntesis, a formalizar la investigación, hizo que las conclusiones resultantes no pudieran ser extrapoladas a grupos reales, unidos por fines y valores comunes y significativos. Si admitimos aquí una analogía histórica, podemos

recordar el fracaso que sufrió a comienzos de nuestro siglo la "didáctica experimental", cuando se intentó ampliar la validez de algunas leyes de la memoria —advertidas por el psicólogo alemán H. Ebbinghaus al investigar la evocación de sílabas sin sentido (combinaciones arbitrarias de fonemas)— a la retención de un material didáctico que demandaba un aprendizaje conciente. Anotemos de paso que Ebbinghaus extrajo algunas conclusiones científicas importantes en el terreno de la psicología de la memoria, pero en gran medida fue así no gracias, sino a pesar de su empeñosa tendencia a abstraerse de las situaciones reales, de los procesos concretos de la memorización por medio de unidades cuasiverbales, ya que los sujetos de prueba —según el testimonio del propio experimentador— apprehendían involuntariamente el material carente de sentido que les presentaba.

En general la historia de la ciencia registra muchos ejemplos en que los intentos de estudiar un problema en su forma más simplificada, pasible de transformaciones matemáticas, llevaron con frecuencia a que en el curso de la investigación se perdiera la finalidad hacia la que dicha investigación estaba orientada. Nos parece particularmente inconveniente que se produzca tal situación en el terreno de la psicología social. Por ejemplo, la tendencia plenamente legítima hacia un enfoque de estudio interdisciplinario de un objeto tan complejo como es la colectividad a consecuencia de una investigación sistémica, puede conducirnos a una idea trivial acerca de ella como grupo de personas que interactúan mecánicamente. En este sentido es típico el razonamiento siguiente: "La máxima simplificación del planteo de un problema, impuesta por dificultades puramente matemáticas, obliga a considerar todas nuestras construcciones como un modelo matemático que, de por sí, dista de adecuarse por entero a la realidad, pero que puede servir como punto de partida para elaborar modelos más adecuados"⁵.

Es preciso destacar que en este caso no se tienen presentes en absoluto las denominadas "colectividades de autómatas" ni su "conducta". Se trata de una tentativa de modelación matemática de una colectividad científica real, o con mayor exactitud, de uno de los aspectos de su funcionamiento, vale decir las "vías de comunicación", donde se toma como función de la finalidad el período du-

⁵ I. I. Levin. "Sobre algunas tareas urgentes vinculadas con la estructura de la colectividad científica". *Investigaciones sistémicas*. Anuario 1972. Moscú, 1972, pág. 25. (En ruso.)

rante el cual se difunde una información ("de arriba a abajo" y viceversa). Y aunque ese trabajo contiene una serie de enunciados interesantes, es difícil imaginar la esfera de la realidad a la que dicho modelo matemático resulte aplicable así sea en parte. Asimismo sería difícil que pudiera servir como punto de partida para construir otros modelos más adecuados al objeto de estudio, tanto más si se trata de los rasgos propios de una colectividad y no de ciertos parámetros de comunicación abstractos de la trasmisión de información en una comunidad humana. Al efectuar esa maniobra de rodeo en el afán de eludir las dificultades matemáticas y de "simplificar" a tal fin el problema, es fácil que se pierda el objeto de estudio en su peculiaridad cualitativa. Entre tanto la investigación psicosociológica de las colectividades debe descubrir precisamente esa especialidad cualitativa no reducible a los nexos del tipo "estímulo-reacción".

Es de lamentar que tal tipo de enfoque, donde está ausente la peculiaridad cualitativa, se haya adoptado en una serie de estudios psicosociológicos referidos a las colectividades. Los métodos utilizados en ellos están destinados a encarar la colectividad como un grupo de personas interactuantes, las cuales —a juzgar por el contenido del experimento— están ligadas entre sí por cualquier circunstancia, menos por la comunidad de tareas, fines y valores sociales. Por su lado, la personalidad aparece como perteneciendo al grupo dado de manera meramente exterior. Los resultados que se obtienen en tales investigaciones corresponden a un modelo hipotético del objeto en estudio, introducido desde el comienzo del experimento. Y no podía ser de otro modo.

La acerba crítica metodológica a la psicología tradicional por los intentos de presentar el pequeño grupo como entidad análoga a la sociedad y de sustituir las leyes de su desarrollo histórico por leyes psicológicas no apuntó durante un largo período al nudo central de la teoría de la dinámica de grupo: las regularidades del funcionamiento de los pequeños grupos y de las interrelaciones personales. Ello permitiría entender cuál es la base real de los vínculos personales dentro del grupo en general y dentro de la colectividad como universalmente vigentes y aptas para explicar las intervenciones de los hombres en cualquier grupo, incluso en comunidades de tipo especial, o sea, en las colectividades.

Para hallar una solución teóricamente correcta a dicho problema era preciso descubrir el mecanismo oculto de la dinámica de grupo, cierta "célula" suya, la "molécula" de las relaciones inter-

personales. Ello permitiría entender cuál es la base de los vínculos personales dentro del grupo en general y dentro de la colectividad como forma especial de grupo, en particular. De ese modo sería posible determinar la estrategia para desarrollar nuestra psicología social de grupos y colectividades, así como la del estudio de las relaciones interpersonales en general. Para decirlo metafóricamente: había que decidir si le correspondía agregar su piedra a la cúspide de la pirámide ya erigida con los esfuerzos de los psicólogos de otros países, en lo fundamental norteamericanos, o era preciso demoler esa pirámide hasta la base y, colocando otra "piedra fundamental", construir una nueva.

Teniendo presente esta tarea metodológica, hemos encarado a fines de los años 60 el problema del *conformismo del individuo en el grupo*, acerca del cual durante los 20 ó 30 años precedentes se había acumulado un vasto material experimental y obtenido conclusiones notables y, a primera vista, valederas.

2. ¿Conformismo o colectivismo?

Revisando mi libreta de notas correspondiente a 1969 encontré la transcripción de una charla muy curiosa:

—Mire atentamente alrededor y se convencerá de que aquí está actuando la ley más importante entre todas las que alguna vez descubriera la psicología. La más sabia, la más rigurosa y la más útil. Despersonaliza al hombre, pero a la vez también lo protege. ¿Por qué todas estas personas no descienden al piso inferior? Todos estamos fatigados y sentimos hambre. Entonces, ¿qué estamos esperando? Queremos, desde luego, que alguien decida por nosotros, que alguno sea el primero en romper las redes invisibles del conformismo que Dios o el diablo ha echado sobre el hombre a cambio del dudoso placer de vivir tranquilos en la sociedad de sus semejantes.

Recuerdo que estábamos en el amplio *foyer* del Royal Festival Hall de Londres donde acababa de concluir el XIX Congreso Internacional de Psicología. Delegados e invitados compartían sus impresiones, intercambiaban tarjetas de visita y separatas con el texto de las comunicaciones, pero de tanto en tanto, a través de la balaustrada, echaban miradas a las blancas mesas tendidas en la sala de banquetes. No obstante, la escalinata se veía desierta. Mi interlocutora, una dama madura, especialista en psicología social y

docente de la Universidad de Harvard, ya sentados a la mesa, siguió discutiendo sobre el problema del conformismo. Al enunciar sus ideas, subrayaba una y otra vez: "Este es mi punto de vista". Pero yo sabía muy bien que en realidad casi todos los psicólogos sociales norteamericanos sostienen opiniones análogas.

Su esencia reside en lo siguiente: el hombre está incluido en grupos diversos que ejercen sobre él una acción persistente, una influencia que se les impone. Bajo la presión del grupo, el individuo adopta las opiniones y creencias de éste, hace concordar sus actos con lo que el grupo espera de él o, más exactamente, con lo que cree que el grupo espera de él. Y en algún momento surge un dilema que es preciso resolver con respecto a cada hombre. O bien es un conformista que observa a cada paso a quienes lo rodean a fin de no hacer algo que se oponga a lo que hacen los otros, es un conciliador por excelencia; o bien se trata de un inconformista, de un negativista que se rebela contra las vedas y limitaciones sociales, que actúa en contra de las normas de conducta y exigencias adoptadas por la sociedad.

Actualmente la tendencia a exhibir el inconformismo ha perdido un tanto su vigor, pero por entonces, en los umbrales de la década del 70, las plazas más concurridas de Londres —Picadilly y Trafalgar Square— estaban invadidas por una multitud de hippies. Echados sobre el piso con sus harapos estrofalarios, despeinados y sucios, se abrazaban, bebían coca-cola en latas, fumaban lanzando impávidos el humo al cielo, en tanto que a su lado desfilaban muy respetables ingleses.

Así coexistían, mirándose con aire independiente, el salvaje moderno, vistiendo jirones de piel de carnero sobre el cuerpo sucio y pantalones de cowboy con flecos desde las rodillas, y su sosías espiritual, "jugador de croquet" de Gales para quien ni el inminente fin del mundo sería motivo para violar los convencionalismos mundanos. Se es conformista o se es inconformista, no existe otra opción, insistían nuestros colegas de Estados Unidos, Inglaterra y Japón. También la lógica formal estaba de parte de ellos —¡qué le vamos a hacer!—, la división dicotómica, la ley de tercero excluido...

Sin embargo, ¿es tan cierto que los hippies son inconformistas? Es evidente que aparecieron como protesta contra el medio y enfrentaron las normas sociales de conducta. Pero si se observa con atención esta comunidad social queda claro que los hippies —por paradójico que parezca— no eran menos conformistas que los formales ingleses que miraban con reprobación. Todos esos jóvenes

estaban vinculados de modo riguroso por obligaciones y exigencias, al grupo social que conformaba su microambiente. Porque, en última instancia, el vestuario extravagante, los harapos, los antediluvianos sombreros de copa abollados, los crucifijos de cobre y hasta quizá los silicios sobre el pecho desnudo estaban reglamentados y codificados por la costumbre con no menor rigidez que los smokings, los fracs y los vestidos de gala en la sociedad mundana. Si suponemos que algún hippy intentara lavarse como es debido, desde luego que habría sido reprobado por sus compañeros, y temía esa reprobación, vale decir: temía quedar aislado de su grupo. Y por ello no es casual que los hippies, después de haber retornado al seno del decoro burgués, no se permitan hoy la menor trasgresión a la moda vigente. De modo que, bajo una mirada atenta, el inconformismo resulta ser un conformismo al revés y la controversia que hemos transcrito se convierte, desde el punto de vista psicológico, en una ficción.

—Me permití enunciarle estas consideraciones a mi interlocutora.

—Pero si usted tiene razón —me replicó— todos los que nos rodean, sin excepción, son conformistas. Tal vez en el sistema social de ustedes, donde el papel de la colectividad...

Aquí hemos llegado a la encrucijada donde nuestros caminos divergen, pensé. Los psicólogos y sociólogos burgueses hacen alusiones suficientemente transparentes al hecho de que si un hombre se guía por la opinión de la mayoría y actúa como miembro de una colectividad, ya es un conformista. Al mismo tiempo, no ven impedimento alguno en representar a los soviéticos, que construyen colectivamente la sociedad comunista, como individuos conformistas por antonomasia. Pero no es muy difícil mostrar que nos atribuyen los defectos de su propio sistema social. Empero, en ese momento éramos miembros del Congreso o invitados y por ese motivo no nos pareció oportuno trasladar a la esfera de la política una discusión sobre un tema psicológico. Debíamos debatirlo sin abandonar el terreno de la psicología científica.

Precisamente en ese XIX Congreso de Psicología presenté un informe que se titulaba "El conformismo y el colectivismo"; a decir verdad, constituyó el inicio de nuestra investigación acerca de la personalidad dentro de la colectividad.

A partir de los experimentos de S. Ash y M. Sherif (década del 40, Estados Unidos) se dio por sentado que, bajo la influencia de la presión de grupo, por lo menos un tercio de los individuos cambia de opinión y adopta la impuesta por la mayoría, mostrándose re-

niente a expresar y defender su propia opinión cuando ésta no coincide con las valoraciones de los otros participantes del experimento, es decir, manifestando un espíritu conformista. En las condiciones que crea la presión grupal el individuo puede ser conformista o inconformista. Todas las investigaciones posteriores aportaron lo suyo para precisar esta conclusión. Se trató de dilucidar si al crecer el grupo el conformismo se acentúa; cómo interpretan los sujetos de prueba su conducta conformista; se diferenciaron las peculiaridades de las reacciones conformistas según sexo y edad, etc.

La mencionada alternativa se convirtió en un dilema pedagógico bien definido: el sentido de la educación reside en formar una personalidad capaz de resistir la acción del entorno social, del grupo, de la colectividad, o es preciso educar a individuos siempre dispuestos a concordar con los otros, que no puedan ni deseen oponerse a la influencia del grupo, vale decir, educar a conformistas. El carácter evidentemente insatisfactorio de semejante planteo del problema sugirió la idea de que la alternativa inicial era falsa. Por lo visto, la forma de concebir la esencia de la interacción de la personalidad y el grupo entrañaba un grave error metodológico que conducía al psicólogo a un atolladero. La salida de esta situación consistía, al parecer, en revisar la esencia de las concepciones acerca de la dinámica de grupo y en esclarecer hasta qué punto resulta legítimo utilizar allí el modelo propuesto de interacción grupal.

Interacción en el grupo, presión de grupo... Aparentemente la dinámica de grupo tomaba en cuenta el factor social. Pero en realidad no era así. ¿En qué consiste el grupo que actúa sobre el individuo en los experimentos clásicos de Ash, Crutchfield y Sherif? Consiste en una asociación ocasional de personas, en lo que puede denominarse "grupo difuso" (del término latino *diffusio*: "dispersión", "difusión", antónimo de "unión", de "cohesión"). Según las pautas del experimento se trataba de estudiar la acción puramente mecánica del grupo sobre la personalidad, y al grupo como un simple conjunto de individuos no vinculados nada más que por el tiempo y el lugar compartidos.

La investigación del conformismo se realizaba por medio del llamado "grupo artificial". Para el caso se recurre a un grupo con el cual se ha convenido que desinforme a un individuo extraño "inocente", o bien el experimentador tergiversa intencionalmente la información proveniente del grupo, controlando las vías de comunicación entre el grupo y el individuo "receptor". El método presupone la solución de problemas carentes de significación para el suje-

to de prueba. Por ejemplo, se le proponía que determinara la longitud de un segmento de recta, la duración de breves intervalos de tiempo, etcétera.

Pasaremos a describir uno de esos experimentos. Se adiestra a los sujetos de prueba durante cierto tiempo para que determinen la duración de un minuto sin mirar el reloj y contando los segundos mentalmente. Pronto podían hacerlo con una precisión de más o menos 5 segundos. Luego se instala a los sujetos en cabinas especiales, indicándoles que determinen la duración de un minuto y comuniquen al experimentador, así como a los otros sujetos, con la presión de un botón que el minuto se ha cumplido (los sujetos saben que en el tablero del experimentador y en todas las cabinas al presionar el botón se encienden lamparitas). En el transcurso de la prueba el experimentador puede transmitir a todas las cabinas señales que parecen provenir de uno o de varios de los sujetos (por ejemplo, da una señal a todas las cabinas a los 35 segundos) y registrar quién se apresura, en respuesta a esa señal, a presionar el botón, revelando su grado de sugestionabilidad, y sobre quién la misma no ejerce influencia. Puede apreciarse el nivel de sugestionabilidad por la diferencia entre la evolución de la duración del minuto en los ensayos previos y durante los experimentos en los que se emiten señales falsas.

El experimento demuestra que es muy grande la cantidad de personas que manifiestan un mayor o menor grado de sugestionabilidad intragrupal. Si se prosigue, resulta posible identificar a los individuos que muestran tendencia al conformismo. Así, después de algún tiempo de pedir que se determine el minuto en ausencia del grupo, se detectan individuos que, al haber sido eliminada la presión del grupo, retoran a su evaluación inicial (la correcta). En cambio, los restantes continúan manteniendo el intervalo de tiempo que les marcaron las señales del "grupo artificial". Evidentemente, los primeros, por no desear segregarse del grupo, asumieron de un modo puramente aparente su posición y no tuvieron dificultad en rechazarla en cuanto se eliminó la presión (tendencia al conformismo), en tanto que los segundos adoptaron sin conflicto alguno la "opinión general" y la siguieron manteniendo (tendencia a la sugestionabilidad).

Esta investigación, realizada hace 12 años en nuestro laboratorio, tomó como punto de partida la concepción del sometimiento o la resistencia a la presión del grupo y repitió el programa básico de la experimentación de Crutchfield. Aquí la crítica a las con-

cepciones norteamericanas del conformismo, al igual que en los trabajos de otros autores soviéticos, se redujo en lo fundamental a la afirmación de que es inadmisibles extrapolar las situaciones psicológicas experimentales, descritas por Ash, a la vida social en general. En sí esto era correcto pero insuficiente para evaluar la concepción de la "presión de grupo" y para elaborar una actividad metodológica acertada al respecto. En este caso se estaba velando involuntariamente el tratamiento, en esencia mecanicista, de las interrelaciones de los individuos en el grupo, donde la personalidad quedaba subordinada a la acción de las fuerzas de atracción y repulsión, y si se admitía su orientación de valor, de hecho no se la tomaba en consideración.

La concepción de la "presión de grupo" permitía esclarecer las particularidades de algunas formas de interacción de la personalidad con el grupo y los fenómenos de conformismo (sugestionabilidad) emergentes, pero al mismo tiempo el investigador se veía obligado, al margen de su voluntad, a moverse en el círculo cerrado de las nociones acerca de que la única alternativa al conformismo la constituye el inconformismo, la no sugestionabilidad (resistencia de la persona a la sugestión).

En un grupo de personas que sólo interactúan de modo exterior y además con referencia a objetos no vinculados a su actividad real ni a sus valores vitales no cabía esperar otro resultado: era ineludible la subdivisión de los miembros del grupo en conformistas e inconformistas. Por otra parte, permitía tal investigación acerca del conformismo extraer la conclusión de que estábamos ante un modelo de las interacciones válidas en *cualquier grupo*, incluso en una colectividad, donde la actividad posee un contenido personalmente significativo y socialmente valioso?

A la luz de este interrogante puede comprenderse en qué consiste la esencia de la concepción del "pequeño grupo" adoptada por los estudiosos de la dinámica de grupo. Encaran las interrelaciones de los hombres como directas, tomadas sin relación alguna con el contenido real de la actividad compartida, desgajadas de los procesos sociales de los cuales en realidad son parte. En este sentido podremos emitir la hipótesis de que *en las comunidades de personas que están unidas sobre la base de una actividad conjunta, socialmente significativa, sus interrelaciones están mediatizadas por el contenido y los valores de esa actividad*. Y si esto era así, la verdadera alternativa al conformismo no debía ser el inconformismo (el

negativismo, la independencia, etc), sino alguna cualidad especial del colectivismo que correspondía estudiar experimentalmente.

La hipótesis determinó la táctica a aplicar en las investigaciones experimentales. Se intentó comparar la acción sugestiva que ejercen en la personalidad un grupo no organizado y una colectividad ya formada. Y de manera totalmente inesperada quedó en claro que la influencia sugestiva que posee la opinión de personas reunidas por azar sobre el individuo es mayor que la de la colectividad organizada a la que éste pertenece.

Pero el carácter paradójico de esta conclusión, experimentalmente fundamentada, es sólo aparente. Los procedimientos que prevé el método a fin de revelar la sugestionabilidad apelaban de preferencia a las posiciones y actos inconcientes de la personalidad, en tanto que la conducta del hombre en la colectividad está determinada por sus actitudes concientes con respecto a cada uno de los miembros de la misma. Como conoce bien a la colectividad en su conjunto y a muchos de sus integrantes, el individuo reacciona de modo conciente y selectivo a la opinión de cada uno, guiándose por las actitudes y valoraciones que se han conformado en la actividad conjunta, por los valores que son aceptados y avalados por todos. En cambio, la situación del individuo en un grupo desconocido, casual, no organizado, con un déficit de información sobre las personas que lo integran, contribuye a elevar la sugestionabilidad (muchos autores han observado el nexo entre la situación indeterminada y la sugestionabilidad). Por consiguiente, mientras que la conducta del hombre en un grupo social, no organizado, está determinada exclusivamente por el lugar que elige para sí —comúnmente de manera no premeditada— en la gradación “autonomía-subordinación al grupo”, en la colectividad existe otra posibilidad específica: la realización de la autodeterminación colectivista de la personalidad. Esta asume una actitud selectiva hacia las influencias de dicha comunidad concreta, adoptando una cosa y rechazando otra, en función de factores mediatizadores como son las valoraciones, las convicciones y los ideales.

De esa manera se puso de manifiesto que al dilema “autonomía-subordinación al grupo” se le opone la autodeterminación de la personalidad en la colectividad, en tanto que la antípoda de las actitudes inconcientes de la sugestionabilidad la constituyen los actos volitivos concientes en los que se plasma la autodeterminación (además quedó demostrado que, en contra de las ideas existentes, la falta de voluntad, la abulia, no puede tomarse como criterio ni

análogo a la sugestionabilidad). Todo lo dicho permitió precisar el tema de una serie de investigaciones que tendieron a efectuar un análisis profundo de la autodeterminación de la personalidad.

Es decir, que con el método del "grupo artificial", al impulsar al individuo, supuestamente en nombre de la colectividad a la cual pertenece, a que renuncie a las orientaciones de valor aceptadas en ella, surge una situación conflictiva que separa a los individuos que manifiestan conformismo de los que se muestran capaces de realizar actos de autodeterminación colectivista, o sea de actuar en consonancia con sus valoraciones interiores.

La autodeterminación colectivista surge en caso de que la conducta de la personalidad ante una presión de grupo especialmente organizada no responde a la influencia directa del grupo ni a la propensión individual a la sugestionabilidad, sino ante todo a las tareas y fines de la actividad aceptados en el grupo, a orientaciones de valor estables. A diferencia de lo que ocurre en el grupo difuso, en la colectividad la autodeterminación colectivista constituye el modo predominante de reacción de la personalidad a la presión del grupo y por ello se da como un atributo de su conformación. Veamos un experimento concreto.

Inicialmente se aclaraban en el mismo las posiciones generales de acuerdo o desacuerdo de los miembros del grupo con los juicios éticos que se proponen. Por lo común, se diferenciaba un importante número de sujetos de prueba que expresaban su conformidad con las normas corrientes, reflejadas en los juicios propuestos por el experimentador, y una pequeña cantidad de personas que adoptaban una posición negativa. Posteriormente no se incluía a este último grupo en los experimentos, por cuanto el estudio del negativismo como problema psicológico no figuraba entre las tareas que nos habíamos propuesto. Con respecto a todos los demás surgía una pregunta: ¿qué significado psicológico tiene su acuerdo con los juicios éticos propuestos? ¿Es resultado de un sometimiento a la presión de grupo no claramente visible porque la norma moral contenida en los juicios del experimentador goza de aceptación general? En otras palabras, ¿no atestigua acaso ese acuerdo el afán de ser como todos, de encuadrarse en la conducta que con razón prescriben a los otros miembros del grupo como normativa, deseable, socialmente aprobada? ¿No es resultado del conformismo del individuo en el grupo como se deduce de los experimentos y generalizaciones teóricas de los psicólogos sociales norteamericanos? Aunque también se podía avanzar —y eso hicimos— un enunciado

diametralmente opuesto: quizá el acuerdo no es un sometimiento a la presión del grupo, no es conformismo, sino resultado de la coincidencia de los valores de la personalidad con los valores éticos generales expresados en los juicios propuestos. Pero entonces lo que superficialmente se ve como conformismo posee un sentido psicológico distinto y resulta ser la auténtica alternativa al conformismo.

El experimento posterior fue organizado de modo tal que la presión de grupo (se trataba, desde luego, de un "grupo artificial") fuese contraria a los valores comúnmente aceptados y creara una situación conflictiva en la cual era preciso reafirmar o refutar uno de los enunciados planteados anteriormente. Así se produjo una diferenciación experimental del grupo en conformistas (desde ya decimos que fueron la minoría) y personas que manifestaban autodeterminación colectivista, asumiendo la defensa de los valores comunes al grupo aun en los casos en que los "rechazara" la parte restante.

Esta investigación se efectuó sobre la base de un material compuesto por valores éticos. No obstante, la autodeterminación colectivista supone no sólo la defensa de valores morales sino también de las metas y tareas asumidas por el grupo en el proceso de una actividad conjunta. Surgió la necesidad de incluir en la investigación un nuevo camino para poner de relieve la autodeterminación de la personalidad fundada en la defensa de los objetivos e intereses de la colectividad que así adquirirían una significación personal para sus miembros.

Se propuso a los investigados que eligieran entre una serie de objetivos socialmente significativos, diferenciados previamente por el método de jerarquización, cuáles de ellos les resultaban a cada uno más o menos atractivos. Se escogieron así tres tipos de objetivos (deseables, indeseables y neutros). Luego se les propuso varios objetivos para ser realizados en la actividad grupal. A la vez se escogieron los grupos con actitud emocional análoga hacia el objetivo propuesto. A partir de ese momento, la actividad del grupo era dirigida hacia el fin socialmente aprobado que se debía alcanzar.

En adelante se evidenció en los grupos la presencia o ausencia del fenómeno de autodeterminación colectivista. Como se deriva de los datos experimentales, su surgimiento depende de la medida en que cada miembro del grupo hace suyos los objetivos socialmente aprobados y no muestra una dependencia ostensible del atractivo inicial del objetivo, aunque tampoco la excluye por completo. Que-

dó probado que en los grupos donde se había organizado especialmente una gran labor educativa a fin de cumplir los objetivos comunes y se había conformado una actividad hacia los mismos como socialmente valiosos, la cantidad de reacciones colectivistas duplicó los índices obtenidos en los grupos ganados en un grado mínimo para la actividad. En los grupos que trabajan con energía, los sujetos de prueba, incluso después de recibir la información, en apariencia veraz, de que casi todo el grupo se rehusaba a cumplir la tarea, continuaban sin embargo su actividad. Pese al hecho de que la "fábula" del "grupo artificial" acerca de las causas del rechazo parecían bastante verídicas y a que la realización del fin colectivo era en la práctica objetivamente dificultosa y hasta divergía de sus intereses estrictamente personales, los sujetos se opusieron con decisión a sus compañeros que "habían renunciado" a proseguir la actividad socialmente valiosa.

De modo que la autodeterminación colectivista con respecto a los fines de la actividad del grupo es un fenómeno tan real del funcionamiento intragrupal como lo es la autodeterminación de la personalidad en la esfera de los valores morales adoptados por la colectividad.

La autodeterminación colectivista en estas investigaciones⁶ se mostró como una conducta relativamente uniforme a consecuencia de la solidaridad conciente de la personalidad con los valores y tareas de la colectividad como una comunidad unida por los objetivos e ideales que trascienden los límites del grupo dado y tienen sus raíces en la ideología de la sociedad. La alternativa al conformismo no es el inconformismo ni la "firmeza de la personalidad" tras la que pueden ocultarse el negativismo y el nihilismo hacia las exigencias, expectativas e influencias socialmente valiosas, sino precisamente la autodeterminación colectivista de la personalidad. El empleo del concepto "firmeza de la personalidad" suele estar acompañado de indicaciones de que el individuo que posee "firmeza" no está tan subordinado en sus actos a la influencia exterior cuanto a fines y propósitos concientes. Pero esto no resuelve la situación. Si se mantiene el modelo de grupo que se ha trasladado en forma no crítica de la concepción de Ash-Crutchfield y el método tradicional del "grupo artificial", el negativista, el nihilista, el inconformista puede ocultarse con la misma facilidad con que el conformis-

⁶ Trabajos de nuestros colaboradores V. A. Bakéiev, I. A. Obotúrova y A. A. Turovska.

ta se hace pasar por "colectivista". Quedó en claro que el psicólogo que experimenta con un "grupo artificial" seguirá aprisionado por el esquema mecanicista de la presión de grupo mientras no tome conciencia de la necesidad de diferenciar no tanto a los "firmes" de los "conformistas", cuanto a los "conformistas" de los "colectivistas" y a los "colectivistas firmes" de los "inconformistas firmes".

La autodeterminación colectivista en calidad de forma concreta de interacción de la personalidad y el grupo es el concepto mediante el cual se logró reflejar de manera adecuada la determinación social real de la conducta de la personalidad y descartar la controversia impuesta por el esquema de la dinámica de grupo: la predestinación fatal de la personalidad por su medio psicosocial o bien su autonomía absoluta. El planteo de la autodeterminación colectivista, al vincular el problema de la interacción dentro del grupo al contenido de lo que influye sobre la personalidad a través de la comunicación grupal, permitió refutar la idea de la prioridad de la comunicación y el emisor sobre los contenidos objetivos de la información. A este respecto el psicólogo norteamericano T. Ostrom, mencionando los trabajos de Ash, escribió: "Ash demostraba, por ejemplo que la cita: «Quienes poseen propiedad y quienes carecen de ella constituyen dos clases diferentes» tiene un significado completamente distinto cuando se la atribuye a Carlos Marx o cuando se la pone en boca de John Adams". Y más adelante: "En general el fondo o contexto común que influye en el significado de las comunicaciones, en particular su fuente, ha de influir en la aceptación de los argumentos por el individuo"⁷.

El sentido de estas afirmaciones y de la referencia nos parece evidente. Siguiendo las construcciones experimentales de Ash, el lector debe extraer la conclusión de que si en nombre de Marx le presentamos a un marxista una afirmación del tipo "lo blanco es negro" la tomaría por verdadera, en virtud de la actitud determinada por "el elevado prestigio de la fuente de información". Al mismo tiempo, si alguna tesis marxista fuese atribuida a John Adams, el marxista dudará de ella y no la aceptará.

Para un psicólogo marxista el problema no reside tanto en lo inaceptable de las opiniones mencionadas, cuyo sentido ideológico es evidente, sino en revelar con ayuda del experimento las condiciones psicosociológicas en las cuales la regularidad, expresada por la

⁷ *Psychological Foundations of Attitudes*. Ed. by A. Greenwald, T. Brock, T. Ostrom. New York and London, p. 20.

formulación de Ash, tiene realmente vigencia y aquellas en las cuales resulta una ficción. Se comprende que el desconocimiento del contenido de las interacciones de las personas dentro del grupo y sobre todo de las orientaciones de valor determinadas por los ideales y convicciones valederas para todos, empobrece al máximo la idea acerca de la vida del grupo reflejada en los experimentos de Ash. En las comunidades humanas, donde sólo están presentes "sucedáneos del colectivismo", es posible hallar confirmación para la idea de la dominación del "elevado prestigio de la fuente de información" sobre la conciencia y la voluntad de la personalidad, que admite cualquier información, incluso falsa. Empero, los intentos de trasladar estas conclusiones al terreno del análisis psicosociológico de colectividades reales y verdaderas, donde las relaciones se estructuran sobre la base de la valoración conciente del contenido de la actividad común, de sus fines, tareas y fundamento ideológico, son a todas luces dudosos.

Como hemos visto, el método de investigación del conformismo que emplea un "grupo artificial" se basa en un material indiferente para los sujetos de prueba (determinar la longitud de un segmento o de intervalos de tiempo) conduce de un modo inevitable a la conclusión de que la única alternativa al conformismo es el inconformismo, el negativismo, la autonomía de la personalidad respecto del grupo. Y no cabe esperar un resultado distinto cuando se trata de un grupo de personas que sólo exteriormente interactúan unas con otras.

La fórmula "estímulo-reacción" resultó aceptable para la interpretación psicológica de una situación experimental artificialmente creada. Pero cuando se encaran las interrelaciones reales este esquema (se es conformista o se es inconformista) muestra su inconsistencia. Era preciso trasladar las investigaciones psicosociológicas al trabajo con un modelo esencialmente distinto de la colectividad y de la personalidad incluida en ella, cuando en las condiciones de la interacción de grupo se inserta el conjunto de orientaciones de valor y de metas de la actividad colectiva así como el contenido real de la misma.

De este modo fue adquiriendo rasgos cada vez más precisos la hipótesis de que en las comunidades que unen a los hombres para cumplir una actividad socialmente útil, la verdadera alternativa al conformismo no es el negativismo (el inconformismo, la firmeza, la independencia, etc.), sino la peculiar cualidad del auténtico

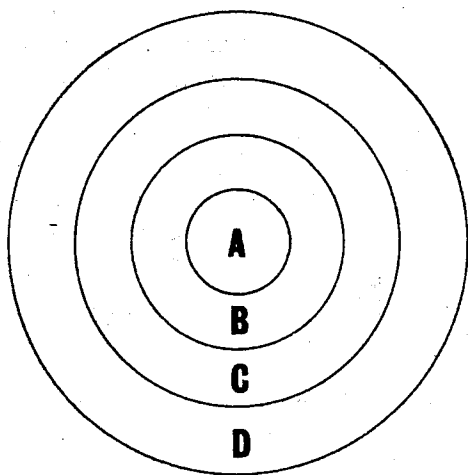
colectivismo, que posee el carácter de autodeterminación de la personalidad en el grupo (autodeterminación colectivista).

El fenómeno de la autodeterminación colectivista resultó ser esa "célula" en la que se manifiestan las características psicosociales más importantes de un organismo social vivo: la colectividad. Las relaciones entre dos o varios individuos no pueden ser reducidas al vínculo directo que los liga. En los grupos que realizan una actividad conjunta esas relaciones están necesariamente mediatizadas por el contenido, los valores y los fines de esa actividad. En cuanto a los vínculos directos, éstos pueden ser registrados en un "grupo difuso", en cambio dentro de la colectividad tienen predominantemente un carácter mediato, condicionado por la actividad común de sus miembros. De manera que por sus características psicológicas la colectividad se distingue cualitativamente de esos pequeños grupos que fueron el objeto predilecto de las investigaciones efectuadas dentro de los marcos de la dinámica de grupo. Por ello las tentativas de extender a la colectividad las conclusiones que fueron extraídas durante su estudio se vieron condenadas al fracaso.

3. La estructura de las relaciones interpersonales en la colectividad posee varios niveles

El hecho de que las relaciones interpersonales estén mediatizadas en la colectividad por el contenido de su actividad concreta permite ver la estructura global de la colectividad como un grupo de tipo especial. Mientras que en el grupo encarado tradicionalmente las interrelaciones de los individuos están jerarquizadas con respecto a la actividad grupal, a sus fines y principios, en la colectividad son los procesos grupales los que se jerarquizan constituyendo una estructura de varios niveles. En tal estructura es posible distinguir varios estratos (o capas) que poseen diferentes características psicológicas en conexión con las cuales entran en acción diversas constantes psicosociales.

El eslabón central de la estructura grupal (A) lo constituye la propia actividad del grupo, la caracterización de su contenido económico-social y político-social. Aunque por su esencia se trata de la formación núcleo —con respecto a los estratos psicológicos—, *no es exclusivamente una formación psicológica*. Es lo que distingue de manera objetivamente activa al grupo como una colectividad, como parte integrante del todo social.



Actualmente se ha diferenciado en el *bloque de valores de la actividad colectiva objetivada* un conjunto de índices empíricos que podrían ser reducidos a los exponentes más generales que brindan una caracterización sintética de este núcleo de los procesos grupales dentro de la colectividad.

De tal modo se distinguieron tres criterios de evaluación del grupo como colectividad: 1) la evaluación de cómo cumple la colectividad su función social básica (el éxito de su participación en la división social del trabajo); 2) la evaluación de cómo se adecúa el grupo a las normas sociales (en la sociedad soviética se trata de su concordancia con el modo de vida socialista); 3) la evaluación de la capacidad del grupo para brindar a cada uno de sus miembros la posibilidad de un desarrollo armónico completo. Todas las características psicológicas de la colectividad resultan ser dependientes de estas formaciones condicionadas socialmente. Lo histórico-social es determinante con relación a lo psicológico: tal es la tesis marxista en la que se fundó la teoría de la mediatización por la actividad.

La distinción de dichos segmentos de valoración de la actividad colectiva objetivada permite determinar los parámetros psicosociológicos de los grupos de diferente nivel de desarrollo, e incluir (cuando se dan índices suficientemente elevados según cada uno de los tres criterios) un grupo dado entre las colectividades (A. S. Morózov).

A continuación de la capa antes descrita, el primer estrato del núcleo (B) —de esencia psicológica— fija la actitud de cada miembro del grupo hacia la actividad grupal, hacia sus fines y tareas, hacia los principios que le sirven de base, hacia la motivación de la actividad así como un sentido social para cada participante.

En el segundo estrato (C) se localizan las características de las relaciones interpersonales mediatizadas por el contenido de la actividad conjunta (por sus fines y tareas y por la marcha de su cumplimiento), así como también por los principios, ideas y orientaciones de valor aceptados por el grupo, los cuales, en última instancia, son una proyección de las construcciones ideológicas que funcionan en la sociedad. Evidentemente es aquí donde deben incluirse los diversos fenómenos de las relaciones interpersonales, por ejemplo, la autodeterminación colectivista y otros que trataremos más adelante. La mediatización por la actividad constituye el principio de la existencia y de la comprensión de los fenómenos del segundo estrato psicológico.

Por fin, el último estrato, el externo, de las relaciones interpersonales (D) presupone la presencia de vínculos (sobre todo emocionales) respecto de los cuales no actúan como el factor básico que mediatiza los contactos personales de los miembros del grupo ni los fines colectivos de la actividad, ni las orientaciones de valor significativas para todos. Esto no implica que tales vínculos sean directos en el sentido cabal de la palabra. Es difícil llegar a suponer que las relaciones de dos personas cualesquiera no posean un eslabón mediador en forma de ciertos intereses, gustos, aficiones empáticas, influencias sugestivas, expectativas, etc. Pero el contenido de la actividad grupal no se expresa en estos vínculos o bien se pone de manifiesto en ellos en forma muy débil.

Del mismo modo que es inadmisibles trasladar a la colectividad las regularidades propias del "grupo difuso", sería ilegítimo universalizar las conclusiones resultantes del estudio de los fenómenos propios de la capa superficial de las relaciones interpersonales y considerarlas imprescindibles para brindar una caracterización esencial de esas relaciones dentro de la misma. He igualmente los vínculos en el segundo estrato (C) son necesarios aunque insuficientes para caracterizar a una colectividad sin tener en cuenta los datos acerca del estrato B, vale decir sin aclarar el sentido social de la actividad de sus participantes, los motivos de la actividad, etcétera.

Lamentablemente, en una serie de investigaciones psicosociológicas de las colectividades (de producción, escolares, deportivas,

etc.), de carácter fundamentalmente aplicado, los resultados experimentales acerca de la capa superficial se utilizan para caracterizar a la colectividad en su conjunto. A la vez se adjudica un papel determinante a la escala de aceptación, comunicatividad y a otros factores no ligados a la actividad objetivada del grupo. Es natural que las evaluaciones psicológicas surgidas como resultado de estas exploraciones no resulten adecuadas y en ocasiones incluso puedan ser desorientadoras.

4. Tipología de los grupos y su fundamento

Aunque en general describía de manera acertada las relaciones interpersonales en los "grupos difusos" —que de hecho fueron identificados con los pequeños grupos, a consecuencia de lo cual los resultados obtenidos se generalizaron de modo ilegítimo—, la dinámica de grupo no distinguía los "grupos difusos" de los otros tipos de comunidades. Entre tanto a los psicólogos soviéticos se les planteaba y se les plantea la tarea de estudiar las colectividades como tipo particular de grupos a los cuales no cabe hacer extensivas las regularidades que actúan en el pequeño grupo "clásico". La solución de esa tarea exigía ante todo diferenciar los rasgos propios de la colectividad, es decir, las interrelaciones entre sus miembros que son mediatizadas por el contenido de la actividad común significativo para todos. La distinción de estos vínculos habitualmente se ve dificultada porque éstos quedan incluidos en una multitud de otros contactos e interacciones no mediatizadas en absoluto, o al menos no tan evidentemente, por los objetivos y valores del grupo. La comprensión mutua entre algunos miembros de la colectividad que son "hinchas" del mismo equipo de fútbol se diferencia esencialmente de las relaciones intragrupales que surgen en la misma colectividad cuando encara la solución de importantes tareas productivas o conflictos morales.

El análisis del fenómeno de la autodeterminación colectivista dio lugar a suponer que en la colectividad deben revelarse regularmente también otros fenómenos psicosociales cualitativamente distintos de los que caracterizan a un conglomerado fortuito de personas. Lo esencial de dichas diferencias reside en el carácter diverso de las interrelaciones e interacciones de los individuos⁸.

⁸ Al emplear el término "colectividad" tenemos presente lo que A. S. Makarenko denomina "colectividad primaria": "Debe llamarse colectividad

En el "grupo difuso" resultan determinantes las relaciones directas y la interacción directa entre los individuos (por ejemplo, el sometimiento o la resistencia a la influencia del grupo). Como ya lo hemos dicho la inmediatez de estas relaciones es sólo relativa por cuanto en la intervencionalización de los individuos en cualquier grupo, incluso en el que se ha formado casualmente, quedan incluidas de modo ineludible como variables intermedias las actitudes y opiniones, la experiencia de contactos anteriores, los preconceptos, estereotipos, etc. La psicología social norteamericana absolutizaba un esquema simplificado de las interrelaciones e interacciones, que introducía en las condiciones del experimento sólo los estímulos y reacciones grupales, pero no tenía en cuenta la diversidad, en verdad infinita, de los eslabones intermedios. Empleando el acertado concepto propuesto por M. G. Iaroshevski, podemos decir que "la formación categorial subconsciente" de la psicología conductista, al encerrar al investigador en el círculo de las características conductuales (conativas), frustraba de antemano la posibilidad de orientar el experimento hacia el estudio del contenido y la motivación de las relaciones interpersonales.

¿En qué consiste la diferencia de principio entre la colectividad y los otros tipos de grupos? Lo determinante en la colectividad son la interacción y las interrelaciones de las personas, mediatizadas por los fines, tareas y valores de la actividad común, vale decir, por su verdadero contenido. Desde este punto de vista *la colectividad es un grupo donde las relaciones interpersonales están mediatizadas por el contenido socialmente valioso y personalmente significativo de la actividad conjunta*⁹. Dicha diferencia cualitativa de

primaria a una colectividad tal en la que sus miembros individuales se encuentren en una unidad laboral, amistosa, cotidiana e ideológica permanente" (A. S. Makarenko. *Obras*, en 7 tomos, Moscú, 1958, t. 5, pág. 164). (En ruso.)

⁹ El concepto de "colectividad" se emplea ampliamente en la actualidad como sinónimo de los conceptos de "grupo", "comunidad", etc. En muchos casos, pero no siempre, existen fundamentos para ello. En ese sentido cabría recordar un juicio de Lenin con respecto al empleo de la palabra "comuna" que figura en su artículo "Una gran iniciativa": "Sería muy conveniente eliminar del lenguaje corriente la palabra «comuna», prohibir que cualquiera se apodere de ella o reservar este título sólo para las verdaderas comunas, que hayan demostrado realmente en la práctica (y demostrado con el reconocimiento unánime de toda la población del lugar) su capacidad para organizar su trabajo en un estilo comunista. Demuestren primero que son ustedes capaces de trabajar sin remuneración en beneficio de la sociedad, en beneficio de todos los trabajadores, demuestren que son capaces de trabajar en un

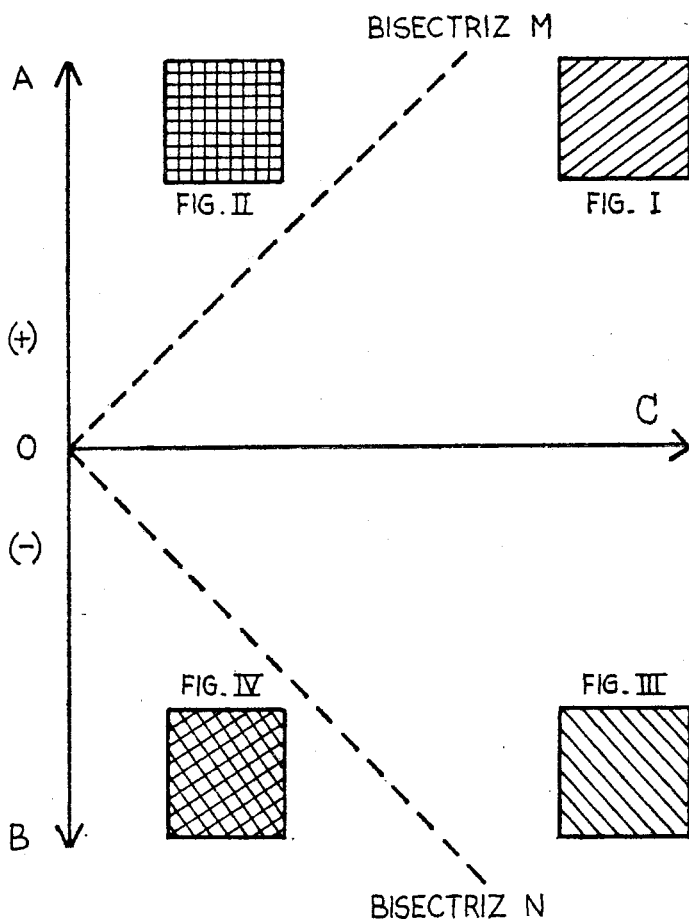
la colectividad, como quedó aclarado, puede ser sometida a investigaciones, en las cuales adquiere importancia esencial precisamente la consideración de ese eslabón mediatizador, y que permiten identificar experimentalmente sus principales parámetros. Entre ellos figuran el predominio de las manifestaciones de la autodeterminación colectivista y el notorio descenso de las reacciones conformistas en situaciones significativas para la colectividad. Pero más adelante veremos que este parámetro es sólo el primero entre otros varios. Los partidarios de la dinámica de grupo no lograron llegar a un acuerdo en materia de tipología de los grupos porque no supieron destacar los principales factores que hacen posible la formación de un grupo. En las concepciones de la dinámica de grupo éstos están ausentes o bien se los coloca a la par de factores secundarios (la dimensión del grupo, la cantidad de comunicaciones grupales, etc.). Para crear una tipología de los grupos (aquí está representada más bien como topología) nos valemos de un modelo geométrico. Los vectores que lo forman indican, por una parte, el grado de mediatización de las relaciones interpersonales (C), y por otra, el contenido de la mediatización, la que se desarrolla en dos direcciones opuestas: A, en una dirección que corresponde (digamos que en la forma más general) al progreso histórico-social, y B en la que lo obstaculiza. Designemos al vector OA como desarrollo prosocial de los factores mediatizadores, en tanto que el vector OB será su desarrollo antisocial.

Ahora bien, utilizando tres vectores (A, B, C) construyamos una representación gráfica y veamos sus componentes. (Ver gráfico en la página siguiente.)

La figura que lleva el número I posee los rasgos necesarios de una colectividad que responden a las demandas del progreso social. La elevada significación social de los factores determina y mediatiza al máximo las relaciones interpersonales, y le otorga a esa colectividad un alto nivel de cohesión.

La figura II representa una comunidad donde el alto nivel de desarrollo de los valores sociales mediatiza sólo en escasa medida los procesos grupales. Tal vez sea un grupo recién creado, cuya actividad conjunta aún dista de estar organizada. Aquí el éxito de

estilo revolucionario, que son capaces de elevar la productividad del trabajo, de organizar el trabajo en forma ejemplar, y entonces reclamen el honroso título de comuna". (V. I. Lenin. *Obras completas*. 2ª ed., Buenos Aires, Ed. Cartago, 1971, t. XXXI, pág. 300.)



una persona no determina el éxito de la actividad de las otras y el fracaso de uno no influye en los resultados del otro. Los valores morales funcionan en ese grupo, pero no han sido elaborados en el proceso de la comunicación y del trabajo compartido, sino aportados por el medio social más amplio. Su suerte futura depende de que se organice una actividad colectiva que los vaya creando y fortaleciendo a diario.

La figura III simboliza un grupo donde existe un alto nivel de mediatización de las relaciones entre los individuos, pero los factores que las mediatizan son profundamente hostiles al progreso

social. Cualquier corporación antisocial puede ser ubicada en la posición de la figura que examinamos.

La figura IV representa una comunidad donde las interrelaciones de los hombres en realidad no están mediatizadas por los factores comunes de la actividad conjunta, y aunque tenga lugar esa mediatización, el carácter antisocial de los factores mediadores despoja a la actividad del grupo de todo valor social. Sus miembros se han unido solamente para lograr beneficios personales. Puede darse como ejemplo de tal tipo de grupo a los "caballeros de fortuna" recién enrolados en una legión extranjera para servir a la expansión colonial de turno.

Por último, la figura V encarna un "grupo difuso" típico donde se han anulado tanto el valor social de los factores mediatizadores como su grado de expresión en el sistema de la interacción personal. El mejor ejemplo para el caso sería un grupo experimental compuesto de personas cualesquiera al que se le proponen tareas no significativas en el aspecto social.

En el espacio que queda determinado podemos ubicar cualquier grupo social. Cada tipo de actividad posee su gama de mediatización de las relaciones interpersonales y su valor social y, por eso mismo, su potencial para formar una colectividad.

La concepción psicosociológica que toma como base estas ideas sobre la estructura de la actividad grupal en varios niveles y sobre una tipología de los grupos, en cuyo fundamento subyace el principio de mediatización de las relaciones interpersonales por los aspectos de valor y de contenido de la actividad, ha recibido el nombre de *concepción estratométrica*.

5. Los mitos de la psicología social

Si se encaran los diversos sistemas psicosociológicos que en conjunto, constituyen la psicología social norteamericana (las ideas topológicas o "teoría del campo" de K. Lewin, la sociometría de I. L. Moreno, la teoría de la "disonancia cognitiva" de L. Festinger, la teoría del "acuerdo y el atractivo" de T. Newcomb, etc.), se impone una curiosa conclusión. Las diferencias entre estos sistemas conciernen en lo fundamental no tanto a la elección de los objetos, tareas y métodos de la investigación, y —lo que es particularmente importante— a la concepción que presentan de la esencia de la interacción y las interrelaciones de los hombres, cuanto al modo de interpretar los datos empíricos obtenidos. Si comparamos, por ejem-

plo, la "teoría del campo" en Curtwright y Zander con la "teoría del refuerzo", derivada de las ideas de Skinner, en Thibaud y Kelly, podemos registrar diferencias en el enfoque de las fuerzas que colisionan en la esfera de los procesos grupales, pero no en la elección del objeto de estudio. El objeto de investigación está constituido invariablemente por la interacción de los individuos, determinada en un caso por la "estructura del campo" y en otro por el tipo y la magnitud de la recompensa. Las metas del estudio de la interacción en el pequeño grupo siguen siendo siempre las mismas: se busca revelar los parámetros psicológicos de la dinámica de grupo en función de su dimensión, de la intensidad de la presión que ejerce, de la reciprocidad en las elecciones sociométricas, etc.

De modo que aunque se distinguen notoriamente en la interpretación teórica de las investigaciones empíricas concretas, las distintas corrientes de la psicología norteamericana utilizan las mismas premisas metodológicas, operan con un mismo modelo invariable de relaciones interpersonales. Es precisamente así como se alimenta el flujo de hechos experimentales que proveen de contenido a los numerosos textos y manuales de psicología social en Estados Unidos. La circunstancia de que los datos obtenidos empíricamente no reflejen a veces las orientaciones teóricas de las distintas corrientes psicossociológicas crea la falsa impresión de que el hecho logrado en el experimento psicossociológico posee neutralidad metodológica. Esto puede inducir en error al filósofo o al psicólogo dispuesto a polemizar con los científicos neofreudianos o neconductistas, pero que toma como válido el modelo general de los procesos grupales y de las relaciones interpersonales y que por ello puede aceptar los hechos psicológicos invariables con respecto a estas teorías.

Se puede afirmar que tras los hechos y regularidades puestos de manifiesto mediante una rigurosa investigación experimental, se encuentra el ámbito de una creación de mito no premeditada que, en los representantes de las diversas corrientes de la psicología social norteamericana, sustituye a una plataforma teórica y metodológica única. No es casual que los psicólogos sociales de Francia, Holanda, Bélgica, la RFA e Inglaterra reunidos en torno de la revista *European journal of Social Psychology* critiquen hace ya varios años la moderna psicología estadounidense, en particular por lo que denominan "preconcepto empírico", que se expresa en la ilusión de que la teoría puede surgir sobre la base de la reunión de hechos y mediciones obtenidos sin elaboraciones teóricas previas.

"No hay altar que esté vacío" reza un proverbio. Si no existe una teoría única de la psicología social filosóficamente fundamentada —y esto lo comprenden no sólo los críticos del exterior sino los propios psicólogos norteamericanos—, ocupan su lugar los postulados presentes en el pensamiento del investigador. De modo intencional o impremeditado el experimentador escoge un conjunto apropiado de sujetos de prueba, plantea las tareas y las condiciones para resolverlas correspondientes, utiliza métodos concretos que predeterminan el resultado buscado. Puede admitirse que los datos experimentales sean irreprochables, no obstante eso, la creación de mitos comienza cuando dichos datos y, por ende, la idea que los respalda adquieren de manera ilegítima un status de universalidad y se convierten en principio esclarecedor para toda una serie de fenómenos.

Así surgieron mitos que resultaron determinantes para la comprensión de la esencia de las relaciones interpersonales. Cuando los psicólogos soviéticos iniciaron el estudio experimental de los procesos grupales, las interrelaciones e interacciones personales, se encontraron con esos mitos. También la *teoría psicológica de la mediatización de las relaciones interpersonales por la actividad*, estructurada sobre la base del enfoque estratométrico, se vio precisada a definir su actitud hacia ellos.

Esta teoría constituye un sistema de enunciados y demostraciones intervinculados y dispone de métodos para explicar y prever los diversos fenómenos psicosociológicos, así como los efectos de la actividad intragrupal¹⁰. Una regularidad descubierta por el investigador presupone —lo que también es inherente a la teoría— el paso de una aserción a otra sin apelar directamente a la experiencia sensible. Partiendo de estas consideraciones podemos comparar la teoría de la mediatización por la actividad no con orientaciones teóricas singulares, sino con la *tradición generalizada de la psicología social norteamericana, con la psicología social tradicional*.

Dicho de otro modo, los objetos de la comparación deben ser, por una parte, el modelo tradicional y en apariencia sobrentendido de grupo (de los procesos grupales, de la dinámica de grupo, de la interacción grupal) que, prescindiendo de la orientación teórica previa del experimentador, se toma como base de los trabajos psicosociológicos empíricos en Occidente, y por otra parte el modelo

¹⁰ *Teoría psicológica de la colectividad*. Moscú, 1979. (En ruso.)

de los procesos grupales cuyo fundamento es la concepción estratométrica de la actividad intragrupal.

En tanto que la psicología de los pequeños grupos se caracteriza por considerar las relaciones interpersonales como una interacción directa (presión, subordinación, simpatía, etc.), nuestra teoría considera las relaciones interpersonales como *mediatización por el contenido de la actividad conjunta del grupo*. Esta tesis que dentro de los límites de la investigación psicosociológica permite superar el postulado de la "inmediatez" es básica y determinante.

La mediatización por la actividad en calidad de principio esclarecedor para la comprensión de la esencia de las relaciones interpersonales en los grupos determina todas las demás diferencias de fondo entre el modelo de grupo y de procesos grupales que hemos adoptado y el enfoque tradicional para encarar los fenómenos psicosociológicos en la psicología clásica. Ante todo allí se aborda el grupo (hay fundamentos para considerar que este es el *primer mito*) como un conjunto de actos de comunicación e inclinaciones emocionales, como una comunidad que posee un carácter comunicativo-emocional. En este sentido no hallamos diferencias entre los adeptos de la teoría del campo, de la dinámica de grupo, del interaccionismo, de la concepción sociométrica, etc. En cambio, a la luz de las ideas estratométricas el grupo es considerado como una parte de la sociedad que posee características de contenido referidas a su actividad y a los valores que aceptan sus miembros y por ello aparece como una *comunidad mediatizada por la actividad*.

La psicología social tradicional, cuyo objeto de estudio es el pequeño grupo, supone que éste representa las características más importantes de las interrelaciones y la interacción de los hombres en la sociedad. *Otro mito*. En la bibliografía sociológica y psicosociológica soviética se han destacado a menudo sus aspectos ideológicos y se ha observado con acierto que no es correcto sustituir las relaciones económico-sociales por las relaciones psicológicas. Sin embargo, se omitió otro aspecto de esta errónea posición: el esclarecimiento del lugar que ocupa el pequeño grupo —que tradicionalmente es el que se estudia y se describe— entre las otras comunidades que forman el complejo sistema social. En la realidad no constituye el modelo de la comunidad humana típica que predomina entre los otros grupos, sino un caso particular del nivel inferior de desarrollo del grupo.

Corresponde subrayar que la psicología social tradicional, al diferenciar los grupos por su dimensión, período de existencia, tipo

de liderazgo, grado de cohesión, composición, etc., no reconoce la diferenciación según el nivel de desarrollo de la actividad valorativo-objetiva, ni destaca los grupos de nivel superior que se distinguen cualitativamente de los pequeños grupos comúnmente estudiados. En este sentido en todas las teorías psicosociológicas occidentales se trasluce la idea de que las regularidades de las relaciones interpersonales descubiertas experimentalmente en el pequeño grupo pueden ser extendidas o extrapoladas a cualesquiera otros grupos de la misma dimensión, de igual duración, de idéntica composición, etc. Tal conclusión también puede considerarse como parte de la creación de mitos.

Por ejemplo, si en un experimento psicosociológico se ha revelado que la percepción del dirigente por el grupo depende de la dimensión de éste (cuando el número de miembros crece, disminuye la valoración de los "factores humanos" del dirigente), los investigadores no ponen en duda que la regularidad observada puede ser universalizada y extendida a cualquier otro grupo. O bien, si N. Flanders y S. Havumaki¹¹ mostraron que el elogio a algunos miembros del grupo por parte del dirigente actúa como el principio "divide y reinarás" y engendra diferencias en el status de los miembros del grupo, este aserto se transforma en una regularidad de significación general para la psicosociología occidental, aplicable en igual medida tanto a un grupo casual como a uno cohesionado, unido por objetivos y valores comunes. Sin reserva alguna acerca de la limitación de su vigencia, tales leyes "universales" se dan en las páginas de los manuales y textos de psicología social.

Recordemos una vez más que, a diferencia de la psicosociología tradicional, la concepción estratométrica distingue grupos de diferente nivel de desarrollo teniendo en cuenta en lo fundamental dos criterios: *la presencia o ausencia de una mediatización de las relaciones interpersonales por el contenido de la actividad grupal* (de tal manera los "grupos difusos" se distinguen de otros grupos más altamente desarrollados) y *la significación social de la actividad grupal* (lo que permite destacar a la colectividad entre otros grupos de elevado desarrollo). La delimitación de *la colectividad como grupo donde los procesos grupales están mediatizados por el contenido de una actividad conjunta socialmente valiosa y personalmente*

¹¹ N. Flanders, S. Havumaki. "Effect of Teacherpupil Conctacts Involving Praise on Sociometrie Choise of Students". *Journal of Education Psychology*, 1960, N. 51, pp. 65-68.

significativa introduce un nuevo tema de estudio que no conoció ni conoce la psicología social tradicional.

Desde luego que sería una exageración presentar los hechos de tal manera como si la concepción estratométrica hubiese descubierto la colectividad en cuanto tema de la investigación psicosociológica. Su estudio ocupó siempre un merecido lugar en trabajos de psicólogos soviéticos, los que enfatizaron la orientación hacia un fin social de la actividad de la colectividad como grupo de un nivel superior de desarrollo y estudiaron de qué modo se forma. Empero, en esos trabajos no siempre se distinguieron las características psicológicas cualitativas de las relaciones interpersonales dentro de la colectividad en comparación con otros grupos, no se señalaron las peculiaridades de la estructura de la actividad grupal en ella, no se destacó que es inadmisibile trasladar a las mismas las regularidades, ciertas para un grupo de desarrollo inferior (como, a la inversa, transferirlas de la colectividad a otros grupos), no se propusieron métodos de investigación que correspondieran a la esencia de los procesos grupales en la colectividad ni se escogieron índices cuantitativos que reflejaran los fenómenos psicosociales pertinentes. Las proposiciones del enfoque estratométrico hacen posible cumplir con todas estas condiciones.

Su primera proposición consiste en que *con respecto a la colectividad* es errónea la noción —establecida en la psicología tradicional— de que *las regularidades psicosociológicas propias de cualquier grupo son por principio reducibles a regularidades generales de la dinámica de grupo*. Y viceversa, los fenómenos psicosociológicos significativos para la colectividad no pueden ser revelados en grupos de un bajo nivel de desarrollo. La autodeterminación colectivista, por ejemplo, no se puede encontrar en un “grupo difuso”, donde no existe un eslabón común que mediatice la conducta de los individuos, y por eso la única alternativa posible al conformismo era el inconformismo. Lo mismo ocurre con todos los otros fenómenos que se dan en la esfera de las relaciones interpersonales dentro de la colectividad.

Segunda proposición en contra de la opinión establecida, según la cual las leyes descubiertas por los psicólogos sociales norteamericanos se consideran valederas para los grupos “en general”, en las colectividades las relaciones interpersonales y las leyes a las que se subordinan no son sólo distintas a las de los “grupos difusos” sino *cualitativamente diferentes*, con frecuencia “inversas”, como tomadas con signo contrario. Las relaciones interpersonales (individuo-

individuo) pueden ser convencionalmente representadas por dos líneas de vinculación: *las relacionadas con la tarea* (según Makarenko, "dependencia responsable") y *las estrictamente personales*. La influencia mutua de estas dos líneas en la colectividad y en las asociaciones circunstanciales han de caracterizarse por una evidente asimetría. En el "grupo difuso" se supone que los vínculos que surgen necesariamente en la actividad grupal aún no son capaces de ejercer una influencia sustancial sobre las relaciones personales de sus miembros, mientras que las relaciones personales (simpatía y antipatía, mayor o menor sometimiento a la influencia, etc.) deforman fácilmente los vínculos establecidos en la actividad. En la colectividad cabe esperar una dependencia inversa: las relaciones de "dependencia responsable" que se entablan en la actividad conjunta ejercerán una influencia determinante en los vínculos personales, a la vez que estos últimos no pueden quebrantar el sistema de la actividad del grupo ni las intervenciones de tarea que necesariamente surgen en la misma.

La tesis enunciada es básica para descubrir nuevos fenómenos psicosociales y *reinterpretar* los ya conocidos. Daremos unos pocos ejemplos.

En las investigaciones de una serie de psicólogos norteamericanos (F. Allport, N. Triplet, E. Catrell y otros) se estudia el nexo entre el éxito de la actividad y la presencia de otras personas. En esos trabajos se niega la dependencia unívoca entre ambos elementos, pero no se explica por qué motivo en unos casos la presencia de otras personas aumenta el éxito de la actividad y en otros lo reduce. A lo sumo se intenta mostrar la dependencia del éxito de la actividad respecto de las interrelaciones particulares establecidas entre el sujeto de la actividad y cada uno de los presentes por separado (B. Collins). Estamos en condiciones de evaluar de otra manera el carácter no unívoco de dicho nexo. La influencia de la presencia de otros, por lo visto, debe ser distinta en función de que los participantes de la actividad y los asistentes formen una misma colectividad o constituyan un "grupo difuso". Cuando se trata de una verdadera actividad grupal, existen fundamentos para esperar que se forme una interconexión positiva en la colectividad y que ésta esté ausente (o que se exprese mínimamente) en una agrupación casual. Tampoco podemos concordar con las conclusiones de J. Org, L. Fox y otros en cuanto a que la eficiencia de un grupo "convencional" es superior a la de uno "real" o considerar universales

tales conclusiones. Anotemos que en un grupo "convencional" han ingresado individuos que trabajan en forma independiente unos de otros, en tanto que conformaron un grupo "real" individuos reunidos para una investigación de laboratorio, entre los cuales todavía no se han creado interrelaciones definidas. Es posible suponer que los esfuerzos empeñados por estos últimos para organizar una interacción adecuada redujeron la eficiencia general de la actividad del grupo "real". Es más que probable que si se incorporaran al experimento colectividades se obtendría un resultado diametralmente opuesto: habría que admitir las ventajas de los grupos "reales" (si se trata de colectividades) sobre los grupos "convencionales".

Ya en la década del 20 se descubrió el denominado "efecto de Ringelman", de acuerdo con el cual el "coeficiente de rendimiento" de cada miembro de un grupo depende del número de sus integrantes y por consiguiente disminuye al aumentar su dimensión. Dicho "efecto" no puede evidenciarse en una colectividad en razón de lo peculiar de la actividad colectiva, que puede ser excesiva, sobrepasar lo requerido o, mejor dicho, "sobrepasar la norma" (ir más allá de la tarea planificada, asumir compromisos mayores, etc.)¹².

Veamos otro ejemplo. Desde tiempo atrás se considera una regularidad psicológica de esencial importancia la "nivelación" de la eficiencia del grupo, su mantenimiento en un nivel "promedio". Al cumplir una tarea individual, unos miembros del grupo lograron en igual tiempo realizar más y otros menos. Después de anunciarse el resultado promedio para el grupo, los primeros redujeron el ritmo de trabajo, en cambio los segundos lo aceleraron, igualándose en ese nivel "promedio". Cabe suponer que en los grupos del tipo de la colectividad no ha de ponerse de manifiesto esta regularidad psicosocial.

Posee esencial importancia la posibilidad de tal reinterpretación de los fenómenos grupales que elimina las contradicciones entre los datos obtenidos por los distintos investigadores de la dinámica de grupo. Es elocuente al respecto la investigación (efectuada por R. S. Niémov) de la correspondencia existente entre la intensidad de la comunicación emocional en el grupo y la eficiencia de su trabajo. La consulta a la bibliografía acerca de este problema ofrece resultados contradictorios: unos investigadores han hallado una corre-

¹² Esta formulación se vio confirmada en los experimentos de R. S. Niémov y A. G. Galvanovski.

lación positiva y otros negativa entre dichas variables. La causa de esta contradicción radica en que las conclusiones se remitian al grupo "en general". La división de los grupos según el rasgo de mediatización por el contenido de la actividad conjunta elimina el carácter aparentemente contradictorio de los resultados. En una colectividad, la correlación entre la eficiencia de la actividad y el clima favorable de las intervenciones psicoemocionales resultó, según el experimento, positiva, y en los grupos débilmente desarrollados, negativa.

El carácter contradictorio de las conclusiones extraídas por los investigadores que trabajan dentro de los marcos tradicionales del enfoque de la dinámica de grupo no es, en general, una excepción sino una regla. Y ello no contiene nada de asombroso, ya que no es la actitud investigativa del psicólogo la que diferencia a los grupos según el nivel de desarrollo de las relaciones en la actividad, sino que los propios grupos contienen implícitas *objetivamente* estas diferencias y las ponen de manifiesto en el experimento. Esta última circunstancia es la que conduce a conclusiones contradictorias, en particular si los experimentadores no operan con un grupo de laboratorio, sino con uno real. M. y C. Sherif¹³, por ejemplo, al efectuar experimentos sobre la superación de un conflicto grupal, concibieron la idea de organizar una actividad común como medio para resolver el conflicto y eliminar la tensión en las interrelaciones. Naturalmente, las características del grupo resultarán en este caso diferentes antes y después del comienzo de la actividad grupal y su correspondencia con las otras variables dará resultados opuestos.

De modo que el infortunio de la psicología social tradicional en Occidente no reside en que no refleja en el paradigma que adopta para la investigación experimental los parámetros de los procesos grupales concernientes a la actividad, sino en que, a pesar de tenerlos en cuenta, no los toma como fundamento para un enfoque diferenciado de los grupos de distinto nivel de desarrollo. Todo ello nos da derecho a efectuar una revisión del enorme caudal de datos experimentales reunidos por la psicología tradicional desde el punto de vista de la teoría de la mediatización por la actividad.

¹³ M. Sherif y C. Sherif. *Groups in Harmony and Tension*. N. Y., 1953; los mismos autores, *An Outline of Social Psychology*. N. Y., 1956.

6. El problema de la dimensión del grupo ¹⁴

Como ejemplo concreto de revisión de los fenómenos psicociológicos podemos referirnos a la influencia de la dimensión del grupo en los procesos y características de la interacción entre los individuos que lo integran.

Este problema está implícito, al parecer, en la propia denominación "pequeño grupo", es decir, en el concepto central de la dinámica de grupo, de la microsociología y de otras corrientes de la psicología social tradicional. El hecho de que el grupo se llame *pequeño* por definición impone al investigador que encara su estudio, reflexionar sobre su relación con los grandes grupos, sobre la especificidad condicionada por sus parámetros cuantitativos, sobre las dimensiones dentro de las cuales conserva esa especificidad, sobre la correspondencia de las dimensiones del grupo a los objetivos de la actividad así como a las condiciones necesarias para mantener un clima psicológico adecuado, etc. Por ello no es casual que en los textos de psicología social clásicos se trate de una u otra manera el problema de la dimensión del grupo ¹⁵.

¿Qué significación tiene en realidad el factor dimensión del grupo para la psicología social? Al encarar este problema encontramos puntos de vista muy discordantes. Distintos autores (y sucede que incluso el mismo autor) suelen concebirlo en esencia como cuestiones de diversa índole.

La primera es el *problema de la dimensión límite del grupo*, vale decir, de la magnitud dentro de la cual conserva sus cualidades específicas.

A pesar de que en la bibliografía existen indicaciones acerca de esta cuestión —por otra parte con frecuencia muy categóricas—, a nuestro juicio no se la puede considerar definitivamente resuelta. La cantidad máxima de miembros del pequeño grupo (de la colectividad "primaria" o "de contacto") se determina en los siguientes índices cuantitativos: de 2 a 7 personas (V. Bogoslovski); entre 6 y 7 (D. James); de 2 a 20 (G. S. Antípina); entre 12 y 30 (R.

¹⁴ Este apartado toma como base el artículo de A. V. Petrovski y A. M. Turevski "La dimensión del grupo como problema psicociológico". *Problemas de psicología*, 1979, Nº 2. (En ruso.)

¹⁵ Véase, por ejemplo: *Group Dynamics: Research and Theory*, Ed. D. Cartwright, A. Zander. Tavistock Publications, 1968; A. Hare. *Handbook of Small Group Research*. N. Y., 1962.

Pento y M. Gravits); de 3 a 45 (V. G. Ivanov); de 2 a 30-40 (I. L. Kolominski); entre 50 y 70 personas (L. S. Bliajman), etcétera.

Es evidente que los distintos investigadores parten de caracterizaciones muy diferentes y no siempre teóricamente fundamentadas del grupo con respecto a las cuales se trata de esclarecer los parámetros cuantitativos límites. Pero con frecuencia no señalan cuál de las características se tiene en cuenta al definir los límites del número de miembros del grupo más allá del cual éste pierde su especificidad. Una situación se plantea cuando la dimensión límite del grupo se deduce en consonancia con las propiedades esenciales de su actividad y otra distinta cuando el psicólogo se orienta en lo fundamental por la posibilidad de los individuos de expresar dentro del grupo sus relaciones mutuas. Lamentablemente, los investigadores han dejado de lado este problema. Y, por lo demás, resulta evidente que sin una labor teórica previa es infructuoso conjeturar acerca de la dimensión límite de los pequeños grupos.

Solamente un estudio pormenorizado de grupos que actúan en diversas condiciones, que se distinguen por sus dimensiones y nivel de desarrollo, a fin de determinar todo lo que tienen de específico, permite registrar los intervalos aproximados de las dimensiones límites dentro de las cuales esa especificidad se conserva, comienza a disminuir notoriamente o deja de manifestarse del todo. En tal caso existen fundamentos para esperar diferencias esenciales en las características de las dimensiones límites de los grupos que se distinguen según el grado en que las relaciones interpersonales están mediatizadas por la actividad.

El segundo problema lo constituye la *influencia de la dimensión del grupo sobre sus peculiaridades psicosociológicas*. Al referirnos a este problema tenemos presente grupos cuyo número de miembros los ubica notoriamente en los límites de los pequeños grupos ("primarios", "de contacto", etc.). Podemos mencionar una serie de enunciados que reflejan este tipo de elaboración. Así, en varias investigaciones quedó en claro la dependencia inversa que existe entre el atractivo del grupo para sus miembros y la dimensión del mismo. Y, por el contrario, se ha registrado el aumento de la tensión entre los miembros del grupo en dependencia de la disminución de su número (R. Bales, E. Borgatta). Se afirma que los grupos con una cantidad impar de miembros se caracterizan por relaciones menos antagónicas que los integrados por una cantidad par de participantes. Se ha demostrado la dependencia entre el sometimiento a la presión de grupo y la dimensión del mismo (para un aumen-

to a 3 ó 4 miembros —en lugar de dos— se acrecienta el sometimiento; no obstante, el incremento posterior de la dimensión del grupo a 10-15 personas no ejerce influencia) (D. Crech, R. Crutchfield y otros). Se asevera que el agregado de una tercera persona a un par posee consecuencias más esenciales que el aumento de un trío hasta alcanzar un grupo consistente de 4, 5, 6, etc., miembros. Se han obtenido datos acerca de que con el aumento del grupo de 3 a 5 personas crecía el "margen de riesgo" (M. Bennet). Al mismo tiempo que se detectaba en grupos de cuatro personas, este fenómeno no fue registrado en grupos de ocho. La investigación de los grupos antárticos, que se encuentran aislados, mostró mayor compatibilidad dentro de grupos de 20 a 30 personas que en los de 8 a 11 miembros.

Las generalizaciones que hemos transcrito atestiguan —como observan los propios autores de las comunicaciones acerca del conjunto de problemas que consideramos—, en primer lugar, que la dimensión del grupo comenzó a ser tradicionalmente aceptada como la principal determinante de sus peculiaridades psicológicas y, en segundo lugar, el carácter evidentemente contradictorio de los datos obtenidos por vía experimental. ¿Son satisfactorias en general las tendencias existentes en Occidente en la elaboración de las cuestiones mencionadas y las soluciones concretas que se proponen a las demandas actuales de la psicología social? Según nuestro modo de ver no son satisfactorias.

Los principios del enfoque estratométrico exigen una estrategia bien determinada para el análisis de la influencia de la dimensión del grupo sobre el carácter de su actividad. Ante todo nos parece necesario considerarla diferenciadamente con respecto a los "grupos difusos", por un lado, y a las colectividades, por otro lado. Además cabe esperar que la influencia de la dimensión del grupo en las manifestaciones de las formas de actividad específicas para los distintos estratos sea básicamente diversa. Derivan de ello las posteriores orientaciones en la diferenciación del problema. Pásemos a señalarlas.

Ante todo, se trata de examinar la influencia de la dimensión del grupo sobre las relaciones —específicas de un grupo del tipo de la colectividad— que están mediatizadas por una actividad conjunta socialmente significativa y personalmente valiosa, es decir, sobre relaciones que constituyen la segunda capa, la más profunda de la colectividad. Y luego se trata de la determinación de las relaciones interpersonales no mediatizadas por la actividad común,

o sea, las relaciones que forman la capa externa de la actividad mediatizadas por la dimensión del grupo.

Es de suponer que la dependencia de los diferentes aspectos de la actividad grupal respecto de la dimensión del grupo está condicionada por su nivel de desarrollo y por el lugar que ocupa el fenómeno que se estudia en la estructura de dicha actividad. Cabe esperar que la dimensión del grupo no posea en sí misma una importancia determinante para la exteriorización de la capa profunda (núcleo) y de la segunda (interpersonal) de la actividad grupal en una colectividad. A la vez se presupone que existe una dependencia entre los fenómenos de la capa exterior y la dimensión del grupo.

¿Por qué la psicología social tradicional no ha estado en condiciones de ofrecer una solución satisfactoria al problema?

A este respecto es interesante establecer una correlación especial entre las conclusiones teóricas y experimentales obtenidas dentro de la teoría de la mediatización por la actividad, y los resultados de las investigaciones efectuadas dentro de los marcos de la psicología tradicional. Así, los investigadores norteamericanos aportan datos referidos a que con el aumento de la cantidad de individuos que presencian los sufrimientos de una persona disminuye la probabilidad de que su conducta se oriente a prestarle socorro. Más adelante se señala que la cohesión del grupo amengua al aumentar su dimensión (B. Latayne e I. Robin). También existen indicaciones de que aumenta el conformismo de los individuos al elevarse la dimensión del grupo que ejerce presión (R. Crutchfield). Evidentemente, tales regularidades "funcionan" en mayor o menor medida en los "grupos difusos". Empero, como ya dijimos, las regularidades características de esos grupos no pueden ser consideradas como leyes propias de todos los grupos.

En los ejemplos que hemos citado aparecen mezclados los "grupos difusos" propiamente dichos, que cumplen tareas de laboratorio, y los grupos realmente actuantes (los miembros de las expediciones que pasan el invierno en la Antártida, los departamentos científicos), cuyo nivel de desarrollo sigue siendo desconocido. Se comprende que en esas circunstancias queda considerablemente disminuido el valor heurístico de dichas generalizaciones por cuanto constituyen una extrapolación ilegítima al pequeño grupo en general. A diferencia de la posición de los investigadores norteamericanos, la teoría de la mediatización por la actividad efectúa una rigurosa delimitación entre grupos cualitativamente distintos.

El tercer problema es la *dimensión óptima del grupo* que se muestra predominantemente en el plano de la solución de tareas psicológicas aplicadas. Mientras que la dimensión límite del grupo responde al interrogante de cuáles son los parámetros cuantitativos dentro de los que el grupo se mantiene como comunidad con un conjunto determinado de propiedades específicas, la dimensión óptima del grupo está determinada por la cantidad de miembros que crea las condiciones más favorables para el cumplimiento de sus funciones. En ciertos casos los conceptos de dimensión límite y dimensión óptima pueden coincidir, si el conjunto de las cualidades psicológicas en estudio, imprescindible para que la acción del grupo sea óptima, coincide con aquellas sin las cuales éste no puede realizar sus funciones.

¿Cómo se presenta el problema de la dimensión óptima en los trabajos psicosociológicos? En opinión de S. I. Shapiro, el más estable es un grupo de 6-7 personas. Los grupos integrados por menos de 20 personas aún pueden existir a expensas de las fuerzas de cohesión "internas" aunque su estabilidad resulta mínima. En cambio, los grupos de gran dimensión sometidos a la acción general de fuerzas de ruptura sólo pueden existir con el concurso de una influencia cohesionante "externa"¹⁶. El autor propone inclusive una fórmula que enuncia "que las fuerzas de ruptura son proporcionales al cuadrado del número de participantes del grupo"¹⁷. F. N. Antípina, al analizar los trabajos de los autores norteamericanos, escribe que "se considera grupo que funciona normalmente al de 4 ó 5 personas"¹⁸. S. E. Zlochevski, refiriéndose a la integración de los grupos científicos señala que "en buena medida la capacidad adiestrada en el investigador para comprender la opinión que expresan sus colegas no supera las 5-7 opiniones. La superación de esta cantidad —así lo han demostrado los experimentos— hace que los juicios de los colegas no siempre se entiendan de modo adecuado. Sobre esta base se considera que 5 a 7 personas es la cantidad racional de miembros en un grupo científico"¹⁹.

¹⁶ Véase: S. I. Shapiro. "Sobre un modelo matemático de pequeño grupo (Acerca de la dimensión óptima del grupo)". *Problemas psicosociológicos de la actividad social de escolares y estudiantes*. Kursk, 1971, págs. 48-49. (En ruso.)

¹⁷ *Idem*, pág. 50.

¹⁸ F. N. Antípina. "El problema del «pequeño grupo» en la sociología empírica de EE.UU.". *Ciencias filosóficas*. 1965. N° 4, pág. 53. (En ruso.)

¹⁹ S. E. Zlochevski. "Peculiaridades psicológicas de la selección para los

¿Cómo debemos encarar estas conclusiones y recomendaciones?

Ante todo quisiera subrayar que muchos autores asumen una gran responsabilidad al afirmar el carácter óptimo de algunas características cuantitativas del grupo en general y recomendar a la práctica (de la industria, la organización militar, el deporte, etc.), pautas significativas. En realidad, un curso escolar que, como se sabe, incluye bastante más de 20 personas, no podría albergar siquiera esperanzas de llegar a ser una colectividad ya que está sometido "a la acción general de las fuerzas de ruptura". En lo concerniente a "la influencia cohesionante externa" cabría suponer que en los grupos con una cantidad de miembros inferior a veinte "las fuerzas de cohesión internas" resultan milagrosamente autónomas con respecto a las influencias "cohesionantes externas", vale decir, a las influencias educativas (y más ampliamente a la socializante). ¿Y qué sucede con una unidad militar (cuyo número de miembros supera las 20 personas)? ¿Debe inferirse que también ahí las fuerzas de cohesión poseen una estabilidad mínima? ¿Y cómo proceder con el equipo deportivo que sale del país para intervenir en grandes competiciones internacionales si sus integrantes son más de veinte, etc.?

Es posible aducir una infinidad de ejemplos en los que colectividades científicas, militares, laborales y escolares, que no coinciden en modo alguno por su composición numérica con las "cifras óptimas" constituyen auténticas colectividades, socialmente maduras. En otras palabras, aunque no sean óptimas "por su dimensión", resultan óptimas desde el punto de vista social. Cabe preguntarse entonces, ¿para qué fines no es óptimo su número de miembros? ¿Para una interacción carente de significación personal y social, meramente de laboratorio, en un grupo artificial? ¿Existe acaso "lo óptimo" en general? Algo siempre suele ser óptimo para una cosa determinada: para la realización exitosa de tales o cuales objetivos grupales, para concordar con determinadas normas o exigencias, para posibilitar la adaptación a ciertas condiciones, etcétera.

Resulta más justificado abordar de otra manera la solución práctica del problema de la dimensión óptima de un grupo. Se trata de una estrategia investigativa que en realidad no se apoya en una teoría psicosociológica, sino que es la tentativa empírica (pero no

grupos científicos en dependencia de la estructura lógica y organizativa de la investigación científica". *Psicología de la actividad colectiva*. Kiev, 1977, pág. 7. (En ruso.)

artificial, de laboratorio) de resolver el problema. Nos estamos refiriendo a la vía para generalizar la experiencia de la actividad vital de un tipo concreto de grupo en las condiciones concretas de experimentación con ellos. Ya en el presente se resuelven de esa manera determinadas tareas que poseen una significación práctica. A título de ejemplo podemos mencionar las investigaciones aplicadas realizadas bajo la dirección de E. S. Kuzmin.

En otras palabras, se plantea el objetivo de establecer una especie de enumeración de las dimensiones óptimas de grupos dedicados a todos los tipos posibles de actividad y operando en las condiciones más diversas.

La necesidad de estructurar una teoría coherente que explique los fenómenos psicosociológicos en los pequeños grupos y en las colectividades así como las demandas crecientes de la práctica, acentúan la exigencia de una nueva estrategia de investigación. A esto debe agregarse una serie de dificultades que resultan insuperables para los enfoques anteriores del problema.

Cualquiera que sean los resultados que rinda el estudio de grupos concretos para establecer, con fines prácticos, su tamaño óptimo y por más exitosos que sean, no dan derecho a deducir la dimensión del grupo "en general" ni de la colectividad "en general". Aquellos que se sienten preocupados por la necesidad de proponer a la práctica ciertos guarismos generales suelen remitirse a A. S. Makarenko. Realmente Makarenko escribió con respecto a las "colectividades-destacamentos primarias" de la comuna que llevó el nombre de F. E. Dzerzhinski: "... la magnitud del destacamento puede oscilar entre 7 y 15 personas. No se debe incluir a más de 15 personas en un destacamento. Como demostró la experiencia, la colectividad primaria, si está constituida por un gran número de miembros, se subordina débilmente a la dirección de su jefe y éste no está en condiciones de abarcar a todos los miembros del destacamento"²⁰. Y prosigue refiriéndose al tema en otro pasaje: "La colectividad primaria, es decir la colectividad que ya no debe ser dividida en colectividades o en formaciones más pequeñas, no puede ser de menos de 7 ni de más de 15 personas. No sé por qué es así; no lo he estudiado. Sólo sé que si una colectividad primaria está formada por menos de 7 miembros comienza a transformarse en una colectividad amistosa, en un grupo cerrado de amigos y com-

²⁰ A. S. Makarenko. *Obras* (en 7 tomos), t. 5, págs. 9-10. (En ruso.)

pinches. La colectividad primaria de más de 15 personas siempre tiende a dividirse en dos, siempre existe una línea divisoria”²¹.

En primer lugar, de lo dicho en el trabajo que hemos citado (intitulado “Acerca de mi experiencia”) surge con absoluta claridad que Makarenko tenía en mente la dimensión óptima de una colectividad perfectamente definida: el destacamento de colonos, y no una colectividad en general. En segundo lugar, el enunciado de Makarenko no aspiraba a ser válido como postulado psicosociológico teórico, sino que era una referencia a su experiencia personal como pedagogo. No por casualidad él mismo escribe: “No sé por qué es así, no lo he estudiado”. En ese mismo informe leemos: “... lo que voy a decirles no son conclusiones; las conclusiones pueden ser enunciadas en un trabajo importante, en una monografía, en obras respaldadas por un análisis marxista”²². Por lo tanto, la mención de la experiencia pedagógica de Makarenko no puede ni debe bloquear el desarrollo de distintos enfoques de la dimensión óptima del grupo, sino que, por el contrario, debe orientar al investigador hacia la búsqueda de sus soluciones concretas con relación a las diversas comunidades y a la vez guiarlo hacia el camino del análisis teórico que no alcanzó a realizar el eminente pedagogo.

De modo que es posible determinar la dimensión que, con respecto a cada tipo y clase de grupo no difuso, sea óptima para la solución de sus objetivos funcionales. La dimensión óptima de un grupo como sistema funcional (brigada de trabajo, tripulación de una nave cósmica, comisión científica, dotación militar, grupo de estudio, equipo deportivo) está directamente condicionada por el contenido concreto de la actividad objetivada del grupo, cuya modificación implica la modificación de unas u otras propiedades psicológicas del grupo. Es inadmisibile tomar como determinantes de la dimensión del grupo ciertas cualidades psicológicas del mismo, desconectadas del contenido de la actividad grupal, por ejemplo, una especie de “compatibilidad global”. Así, la dimensión óptima de una colectividad científica está determinada por el programa concreto para cuyo cumplimiento trabaja, y se fija por la estructura programática de roles (M. G. Iaroshevski).

Dentro de los límites de dicha dimensión del grupo surge el problema de optimizar el sistema de las relaciones interpersonales a fin de que contribuyan de la mejor manera posible a la realización

²¹ *Idem*, pág. 256.

²² *Idem*, pág. 2561.

de sus objetivos funcionales. También en ello ya es posible descubrir regularidades psicológicas propiamente dichas. Por ejemplo, cuanto más bajo es el nivel de desarrollo del grupo, tanto mayor significado adquiere su dimensión para los procesos integradores (cohesión, satisfacción por pertenecer al grupo, comprensión mutua, etc.), en tanto que tratándose de colectividades la acción de este factor pasa a segundo plano.

Un grupo llega a ser óptimo, en última instancia, no como resultado del aumento o disminución de su dimensión, sino como resultado de la elevación del nivel de su desarrollo a partir de la modificación del contenido de su actividad objetivada y por lo mismo del sistema de las relaciones interpersonales dentro del mismo.

Por lo tanto, cuando un psicólogo se ve ante la necesidad de asesorar a organizadores prácticos sobre la dimensión óptima de un grupo para resolver su tarea concreta, como psicólogo no tiene derecho a imponerles una u otra solución, ya que en la realidad esa solución se halla por completo en el plano praxeológico y no en el propiamente psicológico. Distinta es la situación cuando debe responder cuál ha de ser la dimensión óptima de un grupo para que se creen en él condiciones psicológicas óptimas para el cumplimiento de sus funciones. En este caso debe conocer ante todo el nivel de desarrollo del grupo dado y de ese modo establecer hasta qué punto las relaciones interpersonales están mediatizadas en él por el contenido y los valores de su actividad objetivada. Y de acuerdo con los resultados obtenidos (respaldados al menos por un rápido análisis), ya está en condiciones de exponer sus consideraciones.

Existen fundamentos para afirmar que el potencial psicosociológico de un grupo altamente desarrollado puede compensar el hecho de que desde el ángulo praxeológico su dimensión no sea óptima. Así el fenómeno de actividad de una colectividad por encima de la norma de producción²³ se manifiesta en las distintas formas del trabajo comunista, en la "ruptura" de las normas de producción, en el movimiento de los que trabajan simultáneamente en varias máquinas, etc. En lo que concierne a los grupos de un

²³ La actividad por encima de la norma (de producción) se manifiesta como correspondencia entre la psicología y el comportamiento de la colectividad, y las expectativas sociales que no pueden serle planteadas como normativas (para ese tipo de actividad), pero que constituyen valores para la sociedad en bien de la cual esa actividad se realiza.

bajo nivel de desarrollo, a fin de descubrir las condiciones psicológicas óptimas para que cumplan su actividad efectivamente es preciso recurrir a la determinación de la dimensión más favorable. Aclaremos antes de proseguir que esto debe hacerse "no en aras de la buena vida", ya que en los grupos de este tipo las propiedades integradoras están en dependencia inversa respecto de su dimensión. La optimación del grupo exige, en el plano psicológico, que se disminuya su número, lo cual puede entrar en contradicción con las exigencias organizativas. Además, la eficiencia general de la actividad conjunta a menudo depende directamente de la cantidad de personas que trabajan y ello suele imponer el aumento numérico del grupo, medida que puede no ser rentable desde un punto de vista económico. Se forma así una "tijera" que no es posible dejar de tener en cuenta. En resumen, es evidente que la estrategia de la indagación psicosociológica no debe estar orientada a determinar la dimensión óptima del grupo, sino a descubrir los medios óptimos para elevar el nivel del desarrollo grupal.

Por consiguiente, los intentos de hallar una cifra absoluta para caracterizar la dimensión óptima del grupo "en general" están condenados desde el comienzo a fracasar. Y volvemos a reiterar que la base menos convincente para hacer esos intentos la constituyen las referencias a cierto número descubierto como resultado de experimentos concretos con algunos grupos concretos.

Las regularidades de las relaciones interpersonales que se postulan con referencia al pequeño grupo "en general", y que de hecho han sido deducidas como resultado del estudio de grupos de un bajo nivel de desarrollo, no pueden ser extendidas a otras comunidades y en particular a la colectividad, a pesar de la coincidencia de características externas, entre las cuales siempre se ha destacado la dimensión del grupo. La incapacidad para diferenciar los grupos según el carácter y el grado de mediatización por la actividad, la fusión de todos los grupos posibles durante la investigación empírica y la obtención de índices promedio son justamente la causa de la ya mencionada confusión en la forma de plantear y resolver el problema de la importancia de la dimensión del grupo. Sólo en caso de que admita como determinante de los procesos psicosociológicos en el grupo no la dimensión de éste, sino la mediatización por la actividad, el psicólogo social podrá ofrecer una valoración adecuada de los fenómenos grupales y brindar a la práctica orientaciones adecuadas.

Lo ejemplificaremos tomando uno de los problemas interdisciplinarios entre la psicología social y la psicopedagogía donde la exageración de la importancia de la dimensión del grupo se convierte en causa de graves errores en el terreno de lo psicológico.

Existen postulados que aunque no se han formulado en tesis o definiciones precisas, están presentes "de facto" en un área concreta del conocimiento y determinan los enfoques y soluciones prácticas consiguientes. Entre dichos postulados figura la opinión de que la eficiencia de la actividad docente es inversamente proporcional a la cantidad de alumnos. No podemos citar una fuente pedagógica concreta donde haya sido formulada esa idea exactamente de este modo, pero sin duda está presente en el pensamiento pedagógico y orienta muchos actos prácticos del pedagogo.

"Cuanto menor es el grupo de alumnos, más fácil resulta trabajar con él", "Es más simple enseñar algo a dos que a diez", "El mal básico de la escuela es que las aulas están repletas". La enumeración de tales comentarios, por demás típicos, puede seguir y, captando su tendencia general, concluir así: "La enseñanza individual es la forma óptima de organización de la actividad docente". Pero aquí debemos detenernos. Esta última afirmación entra en franca contradicción con los principios fundamentales de la pedagogía soviética, para la que semejante enunciado equivale a volver a la "didáctica palaciega" practicada desde el siglo XVIII hasta mediados del XIX, en la que con frecuencia el personaje principal era un modelo más o menos mejorado de seminarista.

A. S. Makarenko se manifestó contrario a la "pedagogía de dos" teniendo en cuenta el proceso de educación. Y es difícil que alguien asuma hoy concientemente la defensa de la "pedagogía de dos" en la esfera de la enseñanza, aunque más no sea porque el proceso de aprendizaje y de educación es un proceso único. Pero ocurre que la idea tácitamente existente acerca de la dependencia inversa entre la eficiencia docente y la dimensión del grupo escolar refuerza objetivamente el principio de la "pedagogía de dos".

Al encarar el problema desde las posiciones de la concepción estratométrica enunciamos la hipótesis de que la dependencia inversa de la eficiencia docente y la dimensión del grupo escolar puede ponerse de manifiesto sólo en comunidades donde las relaciones interpersonales de los educandos no estén mediatizadas por una actividad docente rica en contenido y sistemática, estructurada sobre la base de los principios de la dependencia responsable. En este caso y sólo en él, el principio "cuantos menos alumnos, mejor"

mantiene su vigencia. En una auténtica colectividad de estudio, en un grupo de personas unidas que actúan conjuntamente (en conjunto y no una al lado de otra), donde se resuelven tareas socialmente significativas y donde las interrelaciones se caracterizan por la dependencia responsable (el éxito o el fracaso de uno es condición para el éxito o el fracaso de todos), rige una ley distinta: la eficiencia de la actividad docente es directamente proporcional al número de educandos dentro de la dimensión del grupo que resulta óptima para ese tipo de tarea. Esto significa que diez pueden aprender más fácil y eficazmente que dos, que la enseñanza individual cede en productividad a la labor conjunta, que en ésta nace el "efecto de grupo", una ampliación extraordinaria de las posibilidades de cada individuo. Y ocurre así en caso de que la actividad escolar adquiere los rasgos del auténtico colectivismo.

La actividad cognoscitiva colectiva como forma de la labor de enseñanza y educación de la escuela apenas comienza a encontrar cabida en los trabajos experimentales de los pedagogos soviéticos y por ahora no nos brinda la posibilidad de apoyarnos en resultados científicos convincentes. Creemos que constituye una base más sólida para verificar la hipótesis propuesta la experiencia, que ya lleva muchos años, de enseñanza intensiva de un idioma extranjero a adultos en las condiciones que crea una actividad cognoscitiva conjunta. Nos referimos, en particular, a la labor que se realiza en la Universidad Lomonósov de Moscú, en su laboratorio de activación del aprendizaje adjunto a la cátedra de pedagogía, psicología y didáctica en la escuela superior. Los datos experimentales allí obtenidos dan fundamento para afirmar que dentro de un grupo cuya dimensión está determinada por el programa de estudios correspondientes, a medida que aumenta el número de estudiantes, se acrecienta la productividad del quehacer colectivo a consecuencia del "efecto de grupo", en tanto que al decrecer ese número los resultados decaen²⁴. A la vez se intensifican los procesos de formación de una colectividad.

Si esta y otras hipótesis similares son confirmadas en nuevas investigaciones especiales, quedará refutada la idea abstracta de que existe una dependencia inversa entre la dimensión del grupo y la eficiencia del aprendizaje no sólo en la actividad docente, sino también, por supuesto, en cualquier otra actividad (en particular en la de producción).

²⁴ Investigación de L. A. Karpenko.

7. La teoría psicológica general de la actividad y el enfoque basado en la actividad en la psicología social

La elaboración de la teoría psicológica de los grupos constituye una importante tarea para la psicología social soviética. Pero cada teoría particular o especial debe ser parte orgánica de la teoría general. ¿De qué modo está vinculada la teoría psicosociológica de las relaciones interpersonales en los grupos y en la colectividad con la teoría general de la psicología soviética y con sus principios fundamentales?

A. N. Leóntiev, al caracterizar la situación que se había creado en la ciencia psicológica soviética a mediados de los años 70 señaló: "Es de lamentar que precisamente los problemas psicosociológicos sigan siendo los menos elaborados en nuestra ciencia y los más obstruidos por concepciones y métodos extraídos de las investigaciones del exterior. Es decir, de investigaciones subordinadas a la tarea de buscar fundamentos psicológicos para justificar y eternizar las relaciones que engendra la sociedad burguesa entre los hombres. Pero la reestructuración de la ciencia psicosociológica desde posiciones marxistas no puede operarse independientemente de cuál sea la *"concepción psicológica general sobre el hombre, del papel que cumplen en su formación los nexos vitales del hombre con el mundo, nacidos en las relaciones sociales en las cuales éste entra"*²⁵ (la bastardilla es nuestra. A. P.). La concepción que hemos elaborado parte de esa *concepción psicológica general sobre el hombre*, cuyo fundamento es el principio de la actividad, la remisión a la actividad objetivada que engendra todos los fenómenos, cualidades, peculiaridades, procesos y estados psíquicos del hombre que actúa y que estudia a nivel social, y por consiguiente, en primer término en un grupo, en una colectividad.

Desde nuestro punto de vista, el sentido teórico fundamental de la concepción que estamos analizando reside en *extender el principio de la actividad, que forma el eslabón central de la concepción psicológica general marxista acerca del hombre, al terreno de la psicología social*. A consecuencia de ello la teoría psicosociológica adquiere nuevas posibilidades en la confrontación metodológica con la psicología tradicional y, al introducir la categoría de actividad en la investigación psicológica, permite modificar la estructura conceptual del conocimiento psicosociológico.

²⁵ A. N. Leóntiev. *Actividad, conciencia y personalidad*. Buenos Aires, Ed. Ciencias del Hombre, 1978, pág. 182.

Es claro que actualmente en el terreno de la psicología social nadie piensa en estudiar y encarar al hombre fuera de su medio social, al margen del grupo, fuera de la comunidad a la cual pertenece. Todo lo contrario; la interacción grupal, las relaciones mutuas en el grupo son *el objeto* de la investigación psicosociológica. No se puede afirmar que en los trabajos de los psicólogos sociales, y de los psicólogos soviéticos en particular, se soslaye el hecho de que esas interrelaciones y acciones mutuas trascurren en un grupo que realmente funciona, trabaja y cumple determinados objetivos sociales. Empero el reconocimiento de esta circunstancia no siempre ha influido en el desarrollo de las investigaciones psicosociológicas en el sentido de sugerirles una concepción psicológica general del hombre. Pero, así como *el individuo* modifica en su actividad objetivada el mundo circundante y de ese modo se modifica a sí mismo convirtiéndose en *personalidad*, el *grupo* social en su actividad conjunta socialmente significativa, construye y modifica el sistema de las relaciones interpersonales y de la interacción personal convirtiéndose en *colectividad*. En la psicología social, al igual que en la psicología general rige el principio de *lo interno a través de lo externo*. Los fenómenos de las relaciones interpersonales lo muestran claramente. Así, la autodeterminación colectivista en relación con las tareas de la actividad grupal se conforma como resultado de una acción intensa de la actividad colectiva que está orientada *hacia afuera*, a la conquista del objeto socialmente significativo, y no circunscrita a esas relaciones interpersonales.

Con este enfoque la concepción psicológica general de la actividad objetivada se amplía con la inclusión del concepto de actividad colectiva.

No resulta fácil comprender y apreciar qué puede aportar y qué ha aportado ya el principio de mediatización por la actividad a la teoría psicosociológica general porque, surgido inicialmente en el ámbito del estudio de los grupos y colectividades (enfoque estratométrico), ni siquiera aspiró a trascender los límites de este ámbito relativamente estrecho aunque también importante. La idea de la mediatización por la actividad se consideró valiosa desde el punto de vista heurístico sólo para comprender la psicología del grupo y destacar las regularidades particulares a las que está subordinada su actividad interna, de varios niveles, en las colectividades. Esta *adaptabilidad de la concepción estratométrica a las tareas de la diferenciación entre los grupos* no permitió ver las perspectivas de su extensión a otros terrenos de la ciencia psicosociológica. L. S.

Vigotski señaló con agudeza en su momento que a medida que la teoría se extiende a nuevas áreas su volumen aumenta al infinito, en tanto que el contenido científico —de manera igualmente lógica— descende a cero.

El único fundamento valedero para extender esta concepción puede ser la real universalidad de las ideas que le sirven de base. Desde nuestro punto de vista, la concepción marxista acerca de la *actividad objetivada* socialmente determinada como creadora de las relaciones humanas posee ese grado de universalidad.

Al considerar la colectividad como *sujeto* de la actividad conjunta socialmente condicionada puede advertirse de qué modo aquélla *se objetiviza en el objeto* de su actividad y a la vez cómo este objeto *se desobjetiviza en el sujeto*, en la colectividad, mediatizando y trasformando los vínculos y relaciones entre los individuos. A nuestro parecer, la concepción marxista acerca del papel determinante de la actividad objetivada puede ser extendida a la interpretación de cualquier tipo de relaciones interpersonales, aunque los efectos que tiene en ellas la mediatización por la actividad puedan no ser fácilmente evidentes.

La mediatización por la actividad, que aparece como un rasgo creador de sistemas, permite destacar la colectividad como un grupo en el cual los procesos están determinados por el contenido de la actividad conjunta socialmente valiosa, y de ese modo introducir un nuevo tema de estudio que no ha encarado ni encara la psicología tradicional. Y ello se debe a que la colectividad en la forma en que la entienden y estudian la psicología, la pedagogía y la sociología soviéticas es fruto de la sociedad socialista, carne de la carne y sangre de la sangre de su estructura social, su principal célula. Por ello realmente no es culpa, por ejemplo, de los psicólogos norteamericanos que hayan escapado a su atención las colectividades, que surgen en las condiciones creadas por el socialismo.

El principio de mediatización de las relaciones interpersonales por el contenido de la actividad conjunta se pone de manifiesto —así puede suponerse— en cualquier grupo que actúa conjuntamente, como lo son las incontables comunidades que aparecen en cualquier formación social, incluida la capitalista. Constituyen la excepción los “grupos difusos”, recurso predilecto de laboratorio de los psicólogos de otros países para estudiar los procesos en los pequeños grupos. La cuestión no reside en si las relaciones interpersonales son mediatizadas o no por la actividad en las comunidades “no difusas o en los pequeños grupos pues ellas también se estudian

(en las unidades militares, en la producción, etc.), y sin duda resultan mediatizadas por la actividad. La cuestión es otra: cuál es el contenido de esa actividad común, qué fines persigue, a qué intereses de clase responde, etc. En última instancia, son estos aspectos los que han de determinar el carácter de las relaciones interpersonales que se establecen en los grupos e inevitablemente éstos van a diferenciarse según varios parámetros.

Así sucedió —y esto tiene sus causas históricas— que la psicología social norteamericana no observara en el sistema de las relaciones interpersonales y de los procesos grupales que sometió a estudio, la acción del principio de mediatización por la actividad, que no viera el curso del desarrollo del grupo ni la aparición de etapas superiores de ese desarrollo, que no prestara atención a una posible estructuración de los grupos más desarrollados en varios niveles y capas. La psicología social tradicional desechó el marxismo y en virtud de esa circunstancia quedó limitada por anteojeras que únicamente le permitieron ver una estrecha franja de los hechos empíricos a partir de un tipo determinado de pequeños grupos experimentales. Pero los métodos consiguientes aplicados a su estudio, las conclusiones y generalizaciones obtenidas, en ningún caso pueden ser trasladadas al vasto campo del estudio psicológico de los grupos más o menos desarrollados en general, y menos aun a las colectividades.

El sentido teórico de la concepción de la mediatización por la actividad no se reduce sólo a extender el principio de la actividad a la esfera de la psicología social. El enfoque que proponemos crea la seductora posibilidad de considerar la investigación psicosociológica a la luz de la idea sobre el carácter mediatizado de las propiedades psíquicas del hombre, que fue formulada por L. S. Vigotski. La función de mediatización, como se sabe, permite utilizar los signos gracias a los cuales se opera la asimilación de la conducta, así como su determinación social. Precisamente esta idea resultó fecunda para elaborar las ramas más avanzadas de la ciencia psicológica soviética, sobre todo la psicología genética y la psicología pedagógica.

Las funciones psicológicas se conforman inicialmente en el plano intersíquico y luego en el intrapsíquico: esa es la secuencia genética del desarrollo de la psiquis según Vigotski. De aquí se deduce con toda evidencia el papel que desempeñan los grupos primarios en los cuales queda incluido el niño para su formación: los rasgos de la personalidad primero se estructuran en estos grupos

en forma de relaciones de y con los niños, y después se arraigan en la actividad. Pero si Vigotski mostró de manera convincente que la categoría de lo intrapsíquico contiene la función de mediatización, por otro lado se puede intentar seguir desarrollando su pensamiento, avanzando de los factores intradeterminantes a los inter-determinantes de la conducta, o sea pasando de la personalidad al grupo. Está claro que lo interpsíquico, a su vez, también debe presuponer la existencia de un factor mediatizador, de cierto eslabón intermedio que se convierte en el centro estructural funcionalmente determinante de todos los procesos que, en conjunto, forman la conducta grupal y las relaciones interpersonales. Ese centro estructural es *la actividad conjunta socialmente determinada*. La concepción estratométrica ha permitido revelar cuáles son los factores mediatizadores que condicionan la conducta de los individuos en el grupo y efectuar un análisis diferenciado de la dependencia de las características personales respecto del nivel de desarrollo del grupo o colectividad, así como de los valores y la estructura de la sociedad en la que funcionan esos grupos. Esto último abre nuevos caminos para estudiar y comprender la personalidad.

Tales son los vínculos fundamentales que insertan la teoría psicosociológica de las relaciones interpersonales en el contexto de la teoría general de la ciencia psicológica soviética. Las investigaciones psicosociológicas realizadas, fundadas en el enfoque basado en la actividad, tienen una historia relativamente breve, pero al incorporarse al torrente del pensamiento teórico cuya fuente es el principio de la actividad, adquieren orientaciones y perspectivas promisorias.

CAPITULO II

¿QUIEN ES QUIEN EN EL GRUPO?

1. Los misterios de la elección interpersonal y su develación

La psicología social contemporánea que estudia los problemas de los pequeños grupos posee su propia "cartografía". El primer "cartógrafo" fue el psicólogo norteamericano J. L. Moreno, quien propuso un medio para revelar las preferencias interpersonales en los grupos y una técnica de registro gráfico (sociométrico) de los vínculos de comunicación dentro del grupo. Los métodos sociométricos de estudio de las interrelaciones han sido descritos hasta el cansancio en la bibliografía científica y en publicaciones de divulgación¹. Con ayuda de la sociometría es posible esclarecer la medida cuantitativa de la preferencia, indiferencia o rechazo que manifiestan los miembros de un grupo en el proceso de la interacción personal. Los datos que brinda se utilizan ampliamente para determinar la estructura del grupo, distribuir la autoridad y el poder, para establecer el diagnóstico del nivel de desarrollo de los grupos, etcétera.

Hay un interrogante "frontal" que está incluido en la base del procedimiento sociométrico: "¿Con quién quisieras?...". Puede ser referido a cualquier esfera de las interrelaciones humanas: con quién

¹ Véase por ejemplo: I. P. Volkov. *Métodos sociométricos en las investigaciones psicosociológicas*. Leningrado, 1970; I. L. Kolominski. *Psicología de las relaciones interpersonales en la colectividad infantil*. Minsk, 1969; del mismo autor, *Psicología de las interrelaciones en los pequeños grupos*. Minsk, 1976; ídem, *El hombre entre los hombres*, Moscú, 1973; L. Desev. *Psicología de los pequeños grupos*. Moscú, 1979, y otros (Todos en ruso.)

quisiera compartir tu pupitre, salir de vacaciones, divertirse, trabajar, etc. Por lo general se proponen dos orientaciones para la elección: el ámbito del trabajo conjunto y el ámbito del esparcimiento. A la vez se puede precisar el grado en que es deseable la elección (con mucho gusto, con gusto, con indiferencia, con escasa disposición, con ninguna) así como limitar el número de personas que se proponen para ser elegidas. El análisis posterior de las elecciones, introduciéndolas en una matriz de elección, muestra el complejo entrelazamiento de las simpatías y antipatías mutuas, la existencia de "estrellas" sociométricas (los que son elegidos por la mayoría), de "parias" (a los que todos rechazan) y toda una jerarquía de eslabones intermedios entre estos dos polos.

Es indudable que el método sociométrico resulta sumamente operativo y que con él es posible revelar con bastante precisión el cuadro de las atracciones emocionales dentro del grupo, cuyo descubrimiento por medio de observaciones de otro tipo exigiría largo tiempo. Se puede interpretar cualquier grupo como una red de comunicación que surge durante la interacción de sus miembros. No obstante, el análisis sociométrico sólo puede brindar una descripción muy general de esta red de comunicaciones. De ningún modo nos hace avanzar hacia la comprensión de por qué en unas comunidades el individuo aparece como contrapuesto al grupo, mientras que en otras no se manifiestan esas rupturas en la red de comunicación. No se puede considerar invariable el sistema de vínculos verificable por medio de la técnica sociométrica. La "estrella" de hoy puede quedar aislada mañana. Los sociogramas no son aptos para hacernos conocer las causas de estos cambios. Asimismo sigue siendo una incógnita cuáles son los motivos que guían a los miembros del grupo para que rechacen a uno y elijan a otros, qué se oculta tras la simpatía y la antipatía. El psicólogo búlgaro L. Desev señaló con acierto los aspectos insatisfactorios del método sociométrico: "1. Posibilidades cognoscitivas limitadas (no existe posibilidad para efectuar un análisis suficientemente profundo y multifacético de la personalidad, el grupo y la colectividad): a) no se registran todas las relaciones, sino predominantemente las emocionales, que se expresan a través de la simpatía, la antipatía, la indiferencia; b) no se llega a conocer la motivación, las causas de tales o cuales actitudes de los individuos; c) el valor informativo es relativamente escaso; según la estimación de U. Esser y P. Fester, brindan el 20 % de la información que puede obtenerse por el «método de evaluación del grupo»; d) son útiles para estudiar los grupos y colectividades cuyo número de miembros

no supere los 40. 2. El peligro de subjetivismo: las relaciones reales entre las personas en la vida cotidiana y en el trabajo no siempre coinciden con las que registra la sociometría².

El modelo de grupo como fenómeno psicológico-emocional en el que se basan las investigaciones sociométricas no brindan la posibilidad de realizar un análisis de las relaciones interpersonales fundado en las normas, orientaciones de valor y valoraciones socialmente establecidos, ya que todo se reduce al registro de las interacciones y de las valoraciones y afectos mutuos. Al aplicar tal enfoque sencillamente se soslaya la actividad orientada a un fin del grupo y de sus miembros.

La crítica filosófico-metodológica a las ideas de Moreno —con la que los autores soviéticos acompañan en los últimos años el empleo de la técnica sociométrica— ha centrado su atención en la llamada “ley sociodinámica”. Según Moreno, la normalización del clima psicológico en un grupo, la elevación del nivel de su cohesión y actividad sólo son posibles mediante el traslado de individuos, excluyendo del grupo a los que tienen un status sociométrico bajo e incluyendo en él a personas con un alto status. Empero la crítica no se ha referido a la esencia mecanicista del procedimiento sociométrico.

Como reacción a algunos aspectos de la sociometría se ha efectuado una serie de investigaciones que permitieron comprender más profundamente la esencia de las relaciones interpersonales y de las comunicaciones en el grupo.

En una de esas investigaciones³ se intentó estudiar “la elección en acción”, una elección incluida en una auténtica actividad laboral de adolescentes. Su autora tomó como hipótesis de trabajo el hecho de que la elección sociométrica no siempre refleja la actitud real hacia uno u otro miembro del grupo y que las relaciones reveladas como resultado de la aplicación del procedimiento sociométrico pueden no coincidir con las relaciones reales y vivas, por cuanto en todos los trabajos en los que se aplican esos métodos ese vínculo se da por sobrentendido.

Para verificar esta hipótesis se efectuó una investigación consistente de dos etapas. Se planteó como objetivo del primero determinar la estructura de las colectividades primarias aplicando una

² L. Desev. *Psicología de los pequeños grupos*. Ed. cit., págs. 51-52.

³ Véase: I. V. Ianotóvskaia. “Correlación entre las elecciones reales y las sociométricas en la actividad conjunta de estudio y trabajo”. *Las mediciones en la investigación de los problemas educativos*. Tartú, 1973. (En ruso.)

de las variantes tradicionales del método sociométrico. En un grupo de alumnos de la escuela media y de un instituto profesional y técnico se formuló la siguiente pregunta: "¿A cuál de tus compañeros pedirías ayuda en caso de dificultades?" (Se hacía referencia a una situación concreta en la clase de tornería). En la segunda etapa registraron, sin que los alumnos lo advirtieran, a quién pedían en realidad ayuda en esas clases. Antes de iniciarse las operaciones laborales (el experimento se efectuó en diversos momentos: cuando no se ponía calificación por el trabajo, durante el control que evaluaba el cumplimiento de la tarea, y, por último, en condiciones de competición) el jefe de taller anunció: "Si tienen dificultades pueden pedirme ayuda a mí o pedirla a alguno de ustedes".

Después de registrar los casos de pedido de ayuda en el proceso de todas las series experimentales, los investigadores obtuvieron un cuadro preciso de las reales elecciones mutuas de los miembros del grupo durante su actividad laboral. De ese modo se lograron dos series de datos: elecciones sociométricas, que la autora consideró como factibles, y elecciones reales. Al confrontarlas aparecieron diferencias esenciales. Mientras que las elecciones sociométricas mostraron a adolescentes y jóvenes atribuibles a la categoría de "no preferidos", en las elecciones reales no existía esa categoría. Esto estaba indicando que en una actividad conjunta socialmente útil se ponen de manifiesto las auténticas y verdaderas relaciones de las personas entre sí. En comparación con las elecciones sociométricas, en las condiciones de la actividad laboral se observó predominio de los vínculos emocionales positivos, y no de los negativos.

El análisis de la elección de un compañero de actividad muestra que las "estrellas", que obtuvieron absoluta mayoría en las elecciones sociométricas, pueden encontrarse en el subgrupo de "preferidos" desglosado en base a los resultados de las elecciones reales. En la elección sociométrica desempeñan un papel decisivo las expectativas sociales del grupo o del jefe de taller, que se han fijado en los estereotipos de valor de la colectividad dada, en una especie de "cliché", y que determinan la orientación de la elección. En cambio, en una situación real de actividad la elección presupone también la prognosis de la preferencia mutua que no se basa sólo en la relación del sujeto de prueba con su compañero de actividad ("Yo quiero elegirlo a él"), sino también en la valoración del posible resultado ("¿Cómo tomará alguien que yo lo elija a él?"). Por eso pueden cumplir un papel decisivo en la elección los más di-

versos motivos: prestigio, autoafirmación, una razón de tipo práctico, etc. Importa subrayar que estamos tratando precisamente las "elecciones en la actividad", las que están determinadas por la estructura práctica y de orientación del grupo como comunidad psicosociológica.

La tendencia de los psicólogos, que operan con mediciones sociométricas, a establecer mediante los procedimientos de elección las simpatías y antipatías entre los miembros del grupo (lo que responde a la concepción del grupo como un fenómeno psicoemocional) inevitablemente dejan al margen del experimento el descubrimiento del sistema mucho más significativo de las relaciones interpersonales que caracterizan al grupo como comunidad psicosociológica. En rigor, la simpatía y la antipatía constituyen un fundamento muy endeble para el análisis de la naturaleza y mecanismos de la interacción grupal. Esto no pueden dejar de percibirlo incluso ciertos adeptos de la sociometría. "Las escalas sociométricas de Moreno constituyen sólo un comienzo, pero sus trabajos ofrecen cierta noción acerca de las dificultades y de lo que todavía está por hacerse"⁴, observa T. Shibutani.

La interacción del hombre como personalidad con el medio circundante se conforma y realiza en el sistema de las relaciones objetivas de su vida productiva y social. Marx escribió: "En la producción, los hombres no actúan solamente sobre la naturaleza, sino que también actúan unos sobre otros. No pueden producir sin asociarse de un cierto modo, para actuar en común y establecer un intercambio de actividades. Para producir, los hombres contraen determinados vínculos y relaciones, y a través de estos vínculos y relaciones sociales, y sólo a través de ellos, es como se relacionan con la naturaleza y como se efectúa la producción"⁵.

Tras los vínculos reales que se conforman objetivamente en el proceso de las interrelaciones de los hombres, descubrimos una intrincada red de expectativas, de interés mutuo, de distintas posiciones en las que se han consolidado las actitudes entre las personas. Se comprende que la valoración del carácter y del significado de los vínculos objetivamente formados se determina sobre todo gracias a la investigación de los hechos reales, de los actos y el com-

⁴ T. Shibutani. *Psicología social*. Moscú, 1969, pág. 333. (En ruso.)

⁵ C. Marx. "Trabajo asalariado y capital". En: C. Marx y F. Engels. *Obras escogidas*. Buenos Aires, Ed. Ciencias del Hombre, 1973, t. IV, págs. 139-140.

portamiento de los hombres, de los resultados objetivos de la actividad laboral que realizan en común. Lenin destacaba que el rasgo por el cual es posible juzgar las verdaderas ideas y sentimientos de los hombres sólo puede ser uno: "las *acciones* de esos individuos, y como aquí sólo hablamos de «ideas y sentimientos» sociales, hay que añadir: las *acciones sociales* de los individuos, es decir, los *hechos sociales*"⁶. Con conocer de modo superficial la sociometría ya se puede notar que las respuestas de los sujetos de prueba llegan a no reflejar el auténtico fundamento de la elección y por ello con frecuencia no contribuyen a descifrar la verdadera motivación, sino que desvían la atención de la misma.

A los investigadores se les plantea un interrogante: ¿cómo hacer para descubrir la verdadera dinámica interna de las interrelaciones en el grupo, que queda oculta para los métodos sociométricos, los cuales son aptos para revelar más rápida y definidamente que la simple observación sólo el aspecto externo de esas relaciones? El panorama interno de la interacción intragrupal puede considerarse consecuencia de relaciones más profundas entre los miembros del grupo, pero la sociometría no aclara cuáles son las causas de la preferencia y el aislamiento.

2. El núcleo motivacional de la elección

En conexión con este tema surge una importante tarea psicosociológica que debe ser incluida en el estudio sociométrico: *descubrir el núcleo motivacional en las relaciones interpersonales*, es decir, llegar a conocer los motivos por los cuales la personalidad está dispuesta a entablar un contacto afectivo (así como también de trabajo) con unos miembros del grupo y a rechazar a otros.

Cuando se plantea frontalmente la pregunta no siempre puede confiarse en recibir una respuesta sincera, con el agregado de que el propio individuo suele no darse cuenta por qué prefiere a una persona y no acepta a otra. Debido a esto adquiere gran importancia para los fines mencionados la detección experimental de la motivación de las elecciones interpersonales sobre la base de datos indirectos.

El esclarecimiento del núcleo motivacional de la elección en el sistema de las relaciones interpersonales constituye un ejemplo

⁶ V. I. Lenin, *Obras completas*. Ed. cit., t. I, pág. 423.

del perfeccionamiento de los tests sociométricos. Mediante la aplicación del procedimiento metodológico correspondiente se hace posible pasar de la investigación de la capa superficial de la comunicación a la exploración de sus estratos más profundos. De ese modo, el conjunto de las relaciones interpersonales, tal como se refleja en la investigación sociométrica, habitualmente sirve para dar una caracterización estructural básica de la comunidad en estudio. Los índices sociométricos se presentan como las variables psicológicas más esenciales durante el estudio de la interacción dentro del grupo, en tanto que la preferencia o el rechazo sociométrico son siempre un "secreto" que el pedagogo o el psicólogo debe descifrar.

¿Qué significado posee el corte sociométrico, es decir, la información que queda incluida en las matrices de la elección y en los sociogramas? ¿Obtenemos gracias a ellos cierto cuadro fundamental o sólo descubrimos la capa superficial de las interrelaciones, que por su naturaleza es indiferenciada? V. A. Petrovski⁷ ha demostrado que en este caso pueden distinguirse dos aspectos: 1) en comparación con el cuadro formal de los vínculos de trabajo, la exploración sociométrica de las relaciones interpersonales en el grupo asume el papel de estructura psicológica de los vínculos sociales; 2) ella misma se transforma en una estructura formal con respecto a los factores de contenido que determinan la unidad psicológica de la colectividad. Por ejemplo el método sociométrico no es capaz de distinguir una colectividad ya formada de una corporación, ni una corporación de un grupo casual.

La superación del enfoque estrechamente sociométrico se efectúa en dos direcciones. Primero, mediante la creación de nuevos recursos experimentales estructurados sobre una base distinta (como ya lo hemos señalado), o bien considerando el cuadro sociométrico sólo como la forma externa de la vida colectiva, a la vez que se acepta que una idea más profunda de su contenido pueden brindarla las relaciones motivacionales que unen en un todo único a la comunidad estudiada. De tal modo no se desecha la sociometría, sino que ésta ocupa su lugar en el sistema del estudio psicosociológico del grupo.

V. A. Petrovski fundamenta de la siguiente manera el método que ha elaborado para esclarecer el núcleo motivacional de la elec-

⁷ Véase: V. A. Petrovski. "El método para estudiar la motivación de las elecciones interpersonales en la colectividad escolar". *Las mediciones en la investigación de los problemas educativos*. Tartú, 1973. (En ruso.)

ción interpersonal en un grupo. Supongamos que a un escolar no preparado para hacer un dictado complicado sobre un tema ya visto se le permite elegir libremente a su compañero de banco. No es difícil imaginar el curso de su pensamiento. En primer lugar querría sentarse junto a Arbúzov porque, desde luego, él escribirá correctamente y le prestará ayuda sin vacilar. En segundo término elegiría a Berezhkin que, aunque también lo ayudaría, lo haría sin buena disposición... En quinto lugar pondría a Zaitsev: éste, desde luego va a querer ayudarlo, pero puede incurrir él mismo en errores. Y, el último lugar se lo adjudicaría a un condiscípulo que no sólo no compartirá sus conocimientos sino que además le dirá al maestro que lo están "molestando".

Por supuesto que es atípico el caso en que el escolar confía por completo en la ayuda de su vecino sin contar en absoluto con sus propias fuerzas. No obstante, si admitimos la probabilidad de que se dé esta situación y comparamos las dos series (una, ordenada de acuerdo con la elección sociométrica libre, y la otra, ordenada según el plan "secreto": "Podré copiar todo lo que necesite"), ambas coinciden. Y entonces la esperanza de recibir ayuda es el único contenido del núcleo motivacional de la elección del compañero de banco.

Se pueden confeccionar series ordenadas con respecto a diversas cualidades de la personalidad. Si después se encolumnan estas series en orden jerárquico y se las compara con la obtenida sobre la base de la instrucción sociométrica, resulta evidente de qué manera las correspondientes cualidades personales de los miembros del grupo se integran al núcleo motivacional de la elección en el experimento sociométrico.

La evaluación de las elecciones obtenidas permite, primero, esclarecer qué cualidades personales componen predominantemente la escala de la preferencia individual; segundo, dilucidar la incidencia relativa de cada uno de los rasgos personales mencionados comparando entre sí los coeficientes de correlación; tercero, establecer el grupo de características personales a las que les corresponden elevados coeficientes de correlación. Este es el que forma el núcleo motivacional de la elección en el sistema de las interrelaciones personales. Una vez establecido, puede juzgarse cuál de las demandas de la personalidad es la que predomina en la elección.

La determinación de cuál es el núcleo motivacional de la preferencia ayuda a comprender las interrelaciones cada vez que surge la pregunta de por qué el cuadro sociométrico en un grupo dado es

precisamente ese; por qué tal miembro del grupo prefiere a tal otro; por qué cierta parte del grupo figura en la categoría de "estrellas" y otra en la de "rechazados". Es indudable la importancia que poseen las respuestas a estas preguntas para la psicología social.

Se ha establecido por vía experimental (N. M. Shvalieva) que en la estructura de las relaciones interpersonales, el contenido del núcleo motivacional de la elección de un compañero puede servir como índice del nivel que ha alcanzado dicho grupo como colectividad. En el estadio inicial de la formación del grupo, la elección se caracteriza por un matiz directamente emocional, mientras que las tendencias en la elección de un compañero se orientan mayormente a sus atributos externos (comunicatividad, atractivo físico, modo de vestir, etc.). En cambio, en un grupo que se encuentra en un estadio más elevado de desarrollo, la elección se efectúa no sólo sobre la base de los sentimientos que nacen de la primera impresión, sino a partir de la valoración de cualidades personales más profundas, que se manifiestan en la actividad conjunta y en el comportamiento significativo para la personalidad.

A medida que el grupo se desarrolla como colectividad, se eleva el status, el "valor" de cualidades de la personalidad de tal tipo que definen su concepción del mundo y su actitud hacia el trabajo, vale decir, de peculiaridades que se forman y se manifiestan en la actividad común.

3. Grupo de referencia, referencialidad y "referentometría"

Para los partidarios del enfoque sociométrico las simpatías y antipatías siguieron siendo el fundamento de la elección en el sistema de las relaciones interpersonales. Una persona elige a otra porque *desea estar con ella*: comunicarse, trabajar, descansar, entablar amistad, divertirse, etc. Es probable que las simpatías constituyan un medio de vinculación suficientemente sólido para un grupo de personas que no se han unido para trabajar en común sino para descansar, pasar su tiempo libre o divertirse. También es probable que para una tarea común no resulte indiferente si existe o no afición mutua, si las personas simpatizan entre sí o se rechazan. Pero surge un interrogante: ¿es que la simpatía es la única o la principal base para que una persona distinga a otra en el proceso de la comunicación, la elija entre muchas, diferenciando al grupo por los rasgos que le resultan más importantes? Si recurrimos a la

literatura tradicional sobre la diferenciación intragrupal, podemos inferir que, en rigor, no existe otro fundamento que el emocional. No es casual que la concepción de la "dinámica de grupo" éste sea considerado ante todo como una unidad comunicativo-emocional. Sin embargo, si retomamos el principio de la mediatización por la actividad podremos extraer otras conclusiones.

Una de las características fundamentales del hombre en el grupo consiste en que *apela a su grupo como a una fuente de orientación* en la realidad circundante. Esta tendencia es una consecuencia lógica de la división del trabajo. Cada participante en la actividad conjunta está interesado en la valoración de las condiciones, fines y tareas significativas de la misma, del aporte de cada uno al trabajo común y de su propio aporte, en la valoración de su personalidad reflejada en el espejo de la opinión general. Todo ello es propio en el más alto grado de la colectividad, donde las relaciones interpersonales están mediatizadas por la causa común, por su contenido y sus valores, derivados de las exigencias que la sociedad presenta a la colectividad y de la ideología social.

A consecuencia de la interacción dinámica con los otros miembros del grupo cuando está resolviendo las tareas concretas que se les proponen, el individuo adquiere sus orientaciones de valor. Su asimilación presupone asimismo una especie de control sobre la personalidad, que es realizado en la práctica por el grupo, o que es adjudicado por la personalidad al grupo. La orientación por los valores del grupo, por su opinión, compele al individuo a distinguir a un círculo de personas cuya posición y valoración son particularmente esenciales para él. Estas personas asumen el papel de una especie de prisma, gracias al cual el individuo se esfuerza por realizar los actos de percepción social, o sea, ver y valorar los objetos, fines, tareas y modos de actuar así como a las otras personas significativos para él. Se trasforman en un espejo donde comienza a verse a sí mismo. Todo esto supone, evidentemente, un principio de preferencia y selectividad en las relaciones interpersonales que no existe en el estudio sociométrico.

¿Cómo se debe designar a este grupo de personas dentro de la colectividad, a las que el individuo elige a fin de comprobar sus opiniones y valoraciones, un grupo de personas que adquieren el status de *una preferencia especial* para el sujeto? E. V. Schédrina, que planteó e investigó por primera vez este problema, propuso considerarlo como *grupo de referencia de la comunicación del in-*

dividuo y, de ese modo, insertó el fundamento de la elección en una clase muy amplia de fenómenos psicosociológicos unidos por el concepto de "grupo de referencia".

El concepto de "grupo de referencia" fue introducido por H. Highman, quien en la década del 30 se dedicaba a la investigación del status social. Al interrogar a los sujetos de prueba y aclarar con quién se comparaban cuando deseaban imaginarse el carácter de su propio status social, Highman estableció que los estándares por los cuales se compara la personalidad no resultan estar determinados tanto por los de los grupos a los que realmente pertenece, cuanto por los estándares de los grupos de los que se siente partícipe. Estos últimos fueron para Highman los grupos de referencia. Se denomina "de referencia" a un grupo que por algún motivo atrae a una persona, a cuyas normas y valores esa persona se atiene, o intenta adaptarse a ellos, un grupo del que le gustaría ser miembro (función normativa del grupo de referencia, según Kelly); o bien un grupo con el cual la persona se compara, que le sirve de punto de referencia para valorarse a sí misma y a los otros, el denominado "marco de referencia" (función comparativa del grupo de referencia, según Kelly). Las funciones normativa y comparativa del grupo de referencia no pueden ser contrapuestas la una a la otra. Schédrina observa con acierto: "podemos, pues, llegar a la conclusión de que así como los grupos de referencia comparativos se caracterizan por un momento valorativo, los grupos de referencia normativos se distinguen por un momento de correspondencia, de comparación, es decir, las dos diferentes funciones de los grupos de referencia (la normativa y la comparativa) poseen una profunda conexión interna"⁸. Combinando hasta cierto punto ambas opiniones y destacando el aspecto valorativo inherente al concepto "grupo de referencia" Shibutani define a éste como un grupo "cuya cosmovisión es empleada por el sujeto actuante como marco de referencia al organizar su propio campo de percepción"⁹.

El análisis de la bibliografía sobre grupos de referencia permitió a E. V. Schédrina desglosar y subrayar el factor valoración, factor invariable en todas las definiciones del grupo de referencia: la orientación del sujeto hacia la valoración de su comportamiento, de sus cualidades personales, de los hechos esencialmente importantes

⁸ *Teoría psicológica de la colectividad*. pág. 115.

⁹ T. Shibutani. "Reference groups as perspectives". *American Journal of Sociology*, 1955, N. 60, p. 565.

de la actividad, del objeto de los intereses personales, etc., por parte de su grupo de referencia. Incluso en caso de que el individuo no disponga de información sobre la valoración de su persona por el grupo de referencia, no puede dejar de hacer suposiciones acerca de su posible opinión. A fin de que las normas y valores del grupo de referencia se mantengan permanentemente como una guía eficaz para el individuo, éste necesita referir constantemente a ellos su conducta real. Entre la multitud de personas que lo rodean, el individuo elige a aquellas a las que atribuye una cualidad especial, una característica especial, subjetivamente importante para él: *la referencialidad*.

La referencialidad se pone de manifiesto en una situación en que se define la actitud del sujeto hacia los objetos que le resultan significativos (hacia los fines y tareas de la actividad así como hacia las dificultades objetivas para cumplirlos, hacia situaciones conflictivas, hacia las cualidades personales de los participantes en la actividad común, incluso él mismo, etc.). *La correlación del sujeto y de los objetos de la orientación se lleva a cabo mediante la referencia a las orientaciones de valor de otro individuo, de otro u otros miembros de la colectividad*. La referencialidad es una forma de manifestación de las particulares relaciones sujeto-sujeto en las cuales el vínculo con otro sujeto mediatiza las relaciones del sujeto con el objeto que es significativo para él. El "otro significativo" se convierte en una especie de espejo en el que se refleja el propio individuo y todo lo que lo rodea. Naturalmente, los miembros del grupo poseen en distinta medida cualidades que se toman como referencia y este hecho explica la orientación de la elección, la mayor preferencia por unos y la menor predilección por otros.

La preferencia según el rasgo de referencialidad se distingue esencialmente de la preferencia en el test sociométrico clásico (aun teniendo en cuenta todas las modificaciones del mismo, que no alteran su esencia). La referencialidad, por lo visto, subyace en las capas más profundas de la actividad intragrupal, que es mediatizada por los valores adoptados en la colectividad dada. El individuo adquiere la posibilidad de percibir el mundo circundante a través del prisma de las orientaciones de valor (convicciones, opiniones, puntos de vista) de sus compañeros, pero además puede llegar a corregir, gracias a ello, su relación con el entorno, y comprenderse y valorarse mejor. En las condiciones de la comunicación con su círculo de referencia, la personalidad, como sujeto de la cognición, se torna objeto del autoconocimiento, destacando conciente o in-

concientemente a los individuos capaces de valorarla según los parámetros que ella misma considera importante.

Por lo tanto, analizar la selectividad y la preferencia dentro del grupo exclusivamente desde posiciones sociométricas implica empobrecer notoriamente el examen de las relaciones interpersonales y de la esencia de la diferenciación intragrupal, como también ignorar el enfoque basado en la actividad de los procesos grupales y de la comprensión de la personalidad en el grupo. Sin tener en cuenta la predilección fundada en un marco de referencia, la psicología de las relaciones interpersonales queda sumamente restringida.

¿Quizá la ventaja del enfoque sociométrico del grupo consiste en que operativamente es valioso, en que está dotado del procedimiento empírico correspondiente, en que permite obtener datos cuantitativos exactos, elaborarlos y reflejarlos de modo claro en sociogramas y matrices? No existen fundamentos que permitan afirmar que esto es así. La *referentometría* es un método sencillo para descubrir la preferencia referenciada y, por su efectividad, no cede en nada al procedimiento sociométrico clásico.

La idea de la referentometría consistía, por una parte, en dar al sujeto de prueba la posibilidad de conocer la opinión de cualquier miembro del grupo sobre objetos indudablemente significativos escogidos con anticipación (incluso de conocer su valoración de las cualidades personales del sujeto); por otra parte, en limitar la cantidad de personas elegibles. Esto obligaba a los sujetos de prueba a manifestar un alto grado de selectividad hacia el círculo de personas cuya opinión y valoración le interesaban más que las de todos los otros. "Al conversar a solas con cada sujeto de prueba —escribe E. C. Schédrina—, el experimentador le sugería que tal vez se le presentara la ocasión de enterarse de algunas de las valoraciones que daban de él sus compañeros. Después que el sujeto señalaba a alguien del grupo (en una lista del mismo que se le presentaba. A. P.), el experimentador le anunciaba que podía hacer una elección más, posiblemente, la última. Y, por fin, se le permitía hacer la última elección, esta vez definitiva. La instrucción estaba confeccionada especialmente de tal manera que el sujeto no sabía de antemano qué cantidad de valoraciones se le permitiría conocer. El propósito de este recurso era revelar por riguroso orden el círculo de personas cuyas valoraciones le interesaban. Un aspecto importante de este procedimiento era que el sujeto, absorbido por la eventual posibilidad de enterarse de la opinión que tenían de

él personas cuya valoración le resultaba en ese momento la más valedera, se mantenía al margen (desconocía) la finalidad concreta del experimento, permitiendo de ese modo al experimentador que confeccionara una serie estrictamente ordenada de sus preferencias selectivas.”¹⁰

La investigación de los fenómenos de referencialidad por medio de este procedimiento produjo resultados sumamente interesantes. Comenzamos señalando que confirmaron por completo la hipótesis acerca de *la existencia en cada colectividad de un sistema especial de preferencias y elecciones, basado en el índice de referencialidad*. Este sistema de vínculos posee las mismas características formales que el de la sociometría. El procedimiento referentométrico es muy operativo y cómodo, brinda una idea sobre la estructura de los status (quién es quién en el grupo), de las preferencias o rechazos mutuos, posibilita el descubrimiento del núcleo motivacional de la elección, así como la realización del experimento de autorefentometría (dónde prevé el sujeto que se halla su propio lugar en el sistema de las elecciones), hace factible la elaboración matemática de los datos, su representación gráfica, la confección de tablas y matrices de las elecciones, etc. Pero, a diferencia de la escala sociométrica, el fundamento de la elección no resultan ser las simpatías o antipatías, sino el *factor valorativo*. Los valores, que constituyen el cimiento profundo de la actividad socialmente significativa para una colectividad, se conforman juntos con el fundamento de la preferencia intragrupal y de la elección según el rasgo de referencialidad.

Extraigamos, entonces, una conclusión importante. J. L. Moreno, como se sabe, diferenció en la organización grupal dos estructuras fundamentales: una *formal* (oficial, visible, externa) y otra *informal* (interna, no evidente, dinámica) oculta tras o bajo la formal. Hay que suponer que tal diferenciación de las estructuras resultó bastante productiva. Pero Moreno identificó ilegítimamente la estructura informal, dinámica con la escala sociométrica, y a los vínculos existentes dentro de esta estructura los caracterizó exclusivamente como emocionales. Por otra parte, tras la estructura formal, además de la sociométrica, quedaba oculta otra estructura grupal informal cuya importancia no es menor —y quizá sea mayor— para comprender la vida del grupo: la *estructura de las relaciones objetivas sujeto-sujeto* en la que están acumulados los valores de la

¹⁰ Teoría psicológica de la colectividad, pág. 122.

sociedad, representados en las orientaciones de valor del sujeto. Moreno, y a la par con él toda la psicología social tradicional, soslayó esta segunda estructura valorativa interna del grupo. A la vez, el examen de esta estructura psicosociológica (hasta el presente casi no investigada) adquiere una importante significación esclarecedora.

Puede suscitarse un interrogante: ¿cómo se corresponden entre sí ambos sistemas de elecciones y preferencias intragrupales? También a esta pregunta se dio respuesta en un experimento. Quedó en claro que si bien no se excluye la coincidencia, es más que probable la discordancia e incluso una divergencia esencial entre las elecciones referentométricas y las sociométricas.

En más de la mitad de los casos surgió una débil interacción entre las elecciones (cuando una persona elegida por alguien en la sociometría resultó ser elegida por la misma aplicando la referentometría), o bien las elecciones no coincidieron en absoluto. Con frecuencia aquellos que en un experimento sociométrico pertenecían a los "rechazados", eran los elegidos por la misma persona en la serie referentométrica. En algunos grupos este fenómeno tuvo lugar en el 25-28 % de la posible cantidad de tales casos. Es interesante confrontar estos datos con los resultados de la comparación de elecciones según los dos criterios sociométricos polares: el criterio del descanso y el del trabajo. En este caso tal elección "divergente" se observó solamente en el uno por ciento de los casos.

De ello puede extraerse la conclusión de que en la elección sociométrica la determinante directa la constituye evidentemente el factor emocional, que predomina independientemente de para qué se elige a una persona: para una tarea o para el esparcimiento. En el caso de la elección sociométrica según el índice de la colaboración laboral, la persona que efectúa la elección parte muy a menudo de una preferencia emocional, dejando de lado sus características valorativas. No ocurre lo mismo cuando se trata de una elección que tiene por determinante los factores de referencialidad, es decir, el valorativo-normativo, el comparativo, el valorativo y el factor "tendencia a elevar el status social". La significación social de estos factores como también su papel dominante en la determinación general de la actividad colectiva resulta indudable.

La diferencia esencial entre los sistemas sociométrico y referentométrico de las preferencias grupales es confirmada también por otros resultados a los que llegó Schédrina. Se obtuvieron correlaciones de baja magnitud entre los status sociométricos y referen-

tométricos de los individuos. Es curioso que muchas personas (es claro que no todas), que figuraban en la categoría de "rechazados" sociométricos, aparecieran en el rango de "estrellas" referentométricas. Por lo tanto, el hecho de que un individuo no sea elegido por otro "al dictado del corazón" aún no es una característica decisiva de su situación en el sistema de la diferenciación intragrupal. Todavía es preciso aclarar si no es una especie de "oráculo" del grupo, su "persona de confianza", la "autoridad", si el grupo no prefiere mirar con sus ojos la gente, los acontecimientos y las circunstancias de la actividad, y en general hay que saber hasta qué punto es significativo y tomado como referencia por sus compañeros.

Pero, ¿tal vez la elección referentométrica no atestigua que la selectividad se realiza precisamente según el rasgo de la referencialidad? ¿Qué ocurre si el individuo sencillamente distingue a aquellos cuya opinión todavía no conoce y descarta a aquellos cuya opinión no le deja lugar a dudas? También esta suposición fue verificada por vía experimental. Previamente se puso en claro el grado de seguridad del individuo en las valoraciones que le daban sus compañeros de grupo. Al hacerlo resultó que en más de la mitad de los casos, los sujetos de prueba expresaron un alto grado de seguridad en esas valoraciones (el 10 % mostró una seguridad del 100 %). Y no obstante, el individuo, a través del experimentador, pidió la valoración de su propia persona justamente a esos miembros del grupo. "Este índice —escribe Schédrina— al parecer podría calificarse como la paradoja de la aspiración de los sujetos a obtener de las personas de referencia una información excedente sobre el objeto significativo."¹¹

¡Y en realidad es una paradoja! ¿Pero no se trata acaso del mismo intríngulis psicológico que posee la eterna pregunta que no se cansan de hacerse entre sí los enamorados: "¿Me amas?" Parecería que todo está claro, la elección se ha hecho tiempo atrás, se han dado pruebas, y suficientemente irrefutables, y sin embargo, precisamente ese ser que es el más válido como marco de referencia en el mundo pregunta una y otra vez: "¿Me amas?"

Por lo tanto, resulta evidente que la elección referencial refleja un aspecto esencial de la psicología de las relaciones interpersonales, permite efectuar la "visión" referentométrica de los vínculos grupales, abre nuevos campos a la investigación psicopsicológica. No se atiene al enfoque sociométrico y al test sociométrico como

¹¹ *Teoría psicológica de la colectividad*, págs. 124-125.

únicos instrumentos para conocer la diferenciación grupal, como tampoco apela a la capa superficial de la actividad dentro del grupo, sino a sus capas profundas, condicionadas por el contenido y los valores de la actividad. Sin duda que esta caracterización de la diferenciación del grupo es más rica en contenido que la sociométrica. Mientras que esta última permite ofrecer un perfil apenas esbozado de las relaciones interpersonales en el grupo como una comunidad donde los vínculos son externos y predominantemente emocionales (quiero estar con él — no quiero estar con él, me gusta — no me gusta), el estudio psicológico de la colectividad, donde esas relaciones están mediatizadas por un contenido, exige de modo insoslayable tener en cuenta los índices que aporta la referencialidad.

Si pensamos en las perspectivas que abre la aplicación práctica del enfoque referentométrico, veremos que crea posibilidades en el plano pedagógico propiamente dicho. Al esclarecer en un test referentométrico cuál es el círculo de personas significativo para el sujeto (o los sujetos) que nos interesa, cuya opinión y posiciones éste (o éstos) considera necesario tener en cuenta, el psicólogo puede sugerir al pedagogo los objetivos para lograr una influencia educativa selectiva. La influencia pedagógica sobre un individuo que es tomado como marco de referencia permite ejercer una influencia indirecta pero bastante intensa sobre todo el grupo que le atribuye esa cualidad. No queda excluido que sea uno de los medios para superar la falsa alternativa —falsa pero existente— del enfoque grupal e individual en la influencia pedagógica.

4. Grado de autosatisfacción de la personalidad en el grupo

El hombre se convierte en personalidad en la sociedad con otros hombres. Como es sabido, el hecho de pertenecer a la especie humana se fija en el concepto de "individuo". Venido al mundo como individuo, el hombre se torna personalidad más adelante, y este proceso tiene un carácter histórico. Ya en la primera infancia el individuo se inserta en determinado sistema de relaciones sociales, históricamente establecido. En el proceso de la actividad vital posterior es ese sistema el que lo forma como personalidad.

Pero sería incorrecto encarar la personalidad sólo como un producto pasivo del medio social, sin ver en ella a un agente activo. El proceso de asimilación de la experiencia social se realiza a

través del “mundo interior” de la personalidad en el cual se refleja la relación del hombre con lo que hace y con lo que se hace con él. La actividad de la personalidad se manifiesta en los motivos de conducta que la caracterizan, en las actitudes y modos de actuar, en su multiforme quehacer orientado a transformar la realidad circundante. La actividad de la personalidad se expresa en su posición ante la vida. Idénticas circunstancias vitales pueden engendrar una posición diferente ante la vida mostrando las formas diversas de actividad de la personalidad.

Parecería que la personalidad es ante todo “algo en mí para mí”, pero al comprobarlo resulta ser “lo que hay en mí para otros”. Todos los estratos psicológicos profundos de la personalidad se forman gracias a la comunicación y están destinados a la comunicación. El hombre entabla comunicación y en ella determina las orientaciones esencialmente importantes para su conducta, coteja en forma permanente lo que hace con lo que esperan de él los demás, se informa de sus opiniones, gustos y exigencias. En fin de cuentas, si dejamos a un lado la satisfacción de las necesidades básicas, todo lo que el hombre hace para sí (si estudia, trabaja, contribuye a algo o lo obstaculiza), lo hace a la vez también para otros y quizá en mayor medida para otros que para sí mismo, aunque le parezca que es todo lo contrario.

En *El capital* Marx dice: “... el hombre sólo se refleja de primera intención en un semejante. Para referirse a sí mismo como hombre, el hombre Pedro tiene que empezar refiriéndose al hombre Pablo como a su igual”¹². En otras palabras, al conocer las cualidades de otro hombre, obtenemos las informaciones necesarias que nos permiten elaborar una autovaloración. Pero los modernos datos científicos posibilitan que continuemos este pensamiento: las valoraciones del propio Yo ya formadas (autovaloración de la personalidad) son el resultado de una permanente comparación de lo que observo en mí con lo que veo en otras personas y, al mismo tiempo, con lo que supongo que los otros ven en mí. Cuando ya sabe algo de sí mismo Pedro examina a Pablo, se compara con él, supone que tampoco éste es indiferente a sus cualidades personales ni a su comportamiento. Todo esto está incorporado a la autovaloración de Pedro y determina su grado de autosatisfacción.

Como lo hiciera Marx, desde luego hemos empleado aquí una metáfora, ya que no hablamos de un Pablo, sino de cierto grupo

¹² C. Marx. *El capital*. Buenos Aires, Ed. Cartago, 1956, t. I, pág. 47.

de referencia, cuyas exigencias el hombre tiene en cuenta en tanto personalidad, del que toma sus orientaciones de valor, cuyos ideales son sus ideales y cuyos intereses son los suyos, etc. Cabe señalar que cada hombre necesariamente posee su grupo de referencia, por cuya opinión se orienta de modo permanente. Por lo común, no se trata de un solo grupo sino de varios, en el trabajo, el círculo de amigos, en la familia, etcétera.

Es positivo que las exigencias, expectativas, intereses, ideales y demás orientaciones de valor de todos los grupos de referencia de esa personalidad resulten afines y, lo que tiene particular importancia, vinculados con los fines e ideales socialmente significativos. Pero suele suceder, por ejemplo, que los compañeros del barrio aprueban y respaldan por completo las valoraciones, intereses, actos y deseos del adolescente que son totalmente inaceptables para la familia, que se contraponen a todo aquello hacia lo que lo orientan sus padres. Entre tanto él tiene en cuenta a unos y a otros. Como resultado, la personalidad del adolescente, que pertenece a dos grupos de referencia de orientación opuesta, vive un dramático conflicto psicológico.

Precisamente el hecho de que el adolescente se guía por la posición de un grupo de referencia que permanece desconocido para el educador, explica con frecuencia la decidida indiferencia del adolescente o del joven hacia todo lo que es caro, importante y significativo por ejemplo para su familia o para su curso. "Nada le importa, para él no existe ninguna clase de autoridad, nadie está en condiciones de influir sobre él", afirma la madre del adolescente. ¡Grave error psicológico y pedagógico! No se debe hacer tal afirmación cuando aún no se ha aclarado la existencia de posibles grupos de referencia influyentes, que van formando poco a poco la postura negativista del adolescente con respecto a la familia y a la escuela.

Si la personalidad compara constantemente su comportamiento con las posiciones y orientaciones de valor de un grupo de referencia, para el psicólogo es muy importante confrontar lo que el hombre ve en sí mismo con lo que posee valor y significación para él. Supongamos que a un sujeto de prueba se le presentan listas de conceptos éticos (modestia, orgullo, grosería, solicitud, pulcritud, espíritu de principios, etc.) y se le propone disponerlas en un orden de modo que ocupen el primer sitio las cualidades que considera más valiosas en la personalidad de cualquier individuo, y después,

en orden decreciente, en cuanto a su significación, todos los restantes conceptos.

De esa manera estaremos ante una serie "modelo", o ideal de cualidades de la personalidad (las cualidades pueden ser tanto éticas como profesionales, volitivas, etc.), que puede ser utilizada en el curso de la experiencia posterior. Luego le pediremos al mismo sujeto, valiéndonos de la misma lista de palabras, que disponga en orden decreciente por su significación aquellas cualidades éticas que observa en sí mismo. Entonces tendremos dos series numeradas, la "modelo" y la "subjetiva", que pueden ser comparadas entre sí. La comparación, efectuada según una fórmula especial, revela el denominado *coeficiente de correlación jerárquica*.

Supongamos que para un sujeto de prueba las series "modelo" y "subjetiva" han coincidido por entero (ese caso, dicho sea de paso, es sumamente raro). Ello significa que en ese sentido el individuo está plenamente satisfecho de sí mismo: de su faz moral o de su voluntad, o de su aspecto físico, según con qué conceptos haya operado. Su propia serie "subjetiva" es para él un modelo, un ejemplo. Podemos decir que la autovaloración de la personalidad equivale en este caso a $+1$. Imaginemos ahora un hecho no menos probable: para determinada persona las series "modelo" y "subjetiva" se hallan en relación inversa, aparecen como invertidas una con respecto a la otra. Se deduce entonces que la personalidad posee la más baja autovaloración, que podemos representar con -1 . Entre $+1$ y -1 se extiende cierta escala de valoraciones que muestran cómo se valora a sí misma una persona en este sentido.

Fueron sometidos al procedimiento descripto una cantidad considerable de sujetos. Veamos, por ejemplo, el caso de Serguei B. El nivel de su autovaloración $-0,3$ muestra una opinión evidentemente baja sobre sí mismo. Irina S. da un coeficiente de autovaloración igual a $0,91$, su serie "subjetiva" está muy próxima a la "modelo"; por lo visto, nada tiene que desear. Ekaterina V. tiene un coeficiente de $0,61$; Elizaveta Z., de $0,56$, etc. Al parecer cada persona posee una especie de "manómetro interior" cuya indicación muestra cómo se valora a sí misma, su autoestima, si está satisfecha de sí o no lo está.

Es difícil sobrestimar la significación de esta valoración sucinta del grado de conformidad con las propias cualidades personales observadas en la escala del "manómetro interior". Una marca demasiado alta (de $0,7$ ó $0,8$) o demasiado baja (de $0,2$ ó $0,3$) puede convertirse en origen de conflictos internos para la personalidad.

Se entiende que ese estado conflictivo se manifiesta de distintas maneras.

Un hombre con una autovaloración desmedidamente elevada es propenso a sobrestimarse en situaciones que no dan fundamento para hacerlo. Como consecuencia, tropieza a menudo con una actitud escéptica del grupo de referencia hacia sus pretensiones, se irrita, muestra desconfianza o una soberbia intencional, y finalmente, puede perder los vínculos interpersonales necesarios y quedar aislado. Una autovaloración demasiado baja puede testimoniar la existencia de un "complejo de inferioridad", una constante inseguridad en sí mismo, la renuencia a tomar la iniciativa, indiferencia y desasosiego. El hecho de que la autovaloración sea el resultado de una suerte de proyección de la serie "subjetiva" sobre la serie "modelo" —hecho del que la personalidad no siempre toma conciencia— permite comprender su carácter complejo y compuesto, así como también esclarecer que no se realiza directamente sino por medio de un instrumento, de un modelo que está constituido por las orientaciones de valor, por los ideales de la personalidad.

No obstante, para caracterizar la posición de la personalidad ante la vida es evidente que no basta con conocer solamente su autovaloración. Entre mis conocidos hay una persona que tiene una valoración muy elevada de sí misma en cuanto a varios índices, pero la vida le ha demostrado más de una vez que quienes lo rodean y, entre ellos algunos que no puede dejar de tomar en cuenta, sostienen una opinión distinta. Es evidente que hace falta aclarar también un índice de la posición de la personalidad en el grupo como es la valoración esperada. Podemos descubrirla con ayuda de un recurso experimental análogo al que ya expusimos. Para determinar la valoración esperada se emplea, primero, la serie "modelo" ya obtenida, y segundo, una serie de cualidades especialmente confeccionada (observando las reglas que ya conocemos) dispuestas en el orden que —según supone el sujeto de prueba— le propondría su grupo de referencia si éste recibiera la indicación de caracterizarlo mediante un conjunto básico de cualidades.

La elaboración matemática de los datos obtenidos permite determinar el coeficiente de la valoración esperada. Este puede ser elevado, medio o bajo, aproximadamente más o menos al nivel de la autovaloración y, por último, puede ser distinto con respecto a los diversos grupos de referencia. Este último caso ofrece particular interés. Se ha observado que una valoración esperada, estable con

relación a la propia colectividad, se modifica sustancialmente y se torna inestable cuando el sujeto se incorpora a una nueva colectividad, cuando establece nuevas comunicaciones. Por ejemplo, un adolescente seguro de sí mismo en el medio familiar, entre sus compañeros y dentro de la colectividad escolar, pierde en mayor o menor grado esa seguridad en la colonia de vacaciones, donde se encuentra con personas nuevas, que no lo conocen, que no tienen elaboradas acerca de él una posición ni una valoración determinadas, que lo juzgan en base a observaciones por lo general fortuitas y exteriores. Al establecer en una investigación especial que la personalidad que se encuentra ante nuevas condiciones de vida, retorna a la valoración esperada inicial, aclaramos al mismo tiempo el grado de su incorporación al nuevo grupo, el nivel de su comprensión mutua con ese grupo y asimismo su grado de autosatisfacción en él ¹³.

La autovaloración de la personalidad, la valoración esperada, todo esto constituye sin duda una caracterización importante de la personalidad en cuanto a sus vínculos con el grupo. Pero aquí la relación de la personalidad con el grupo está expresada en cierto modo indirectamente: la autovaloración se forma en la colectividad humana, incluye un modelo que está vinculado a las orientaciones de valor del grupo, pero no contiene la valoración directa que la personalidad da al grupo. Y el hecho de que lo valore de manera elevada o baja es, a su vez, particularmente importante. ¿Es frecuente que una autovaloración muy elevada coexista con una baja valoración del grupo (que es así lo atestiguan los datos experimentales) ¹⁴, en tanto que una autovaloración baja esté acompañada por una elevada valoración del grupo? El método de investigación que hemos descrito también brinda la posibilidad de esclarecer este aspecto.

Supongamos que estamos en presencia de una persona con una autovaloración elevada, una valoración baja de quienes lo rodean y una valoración esperada también baja, o sea que se trata de una personalidad conflictuada en sus relaciones con los otros, propensa a atribuir a todos insensibilidad, incompreensión de sus altas cualidades espirituales, etc. Mientras que otra persona que se diferencia de ésta por una valoración esperada injustificadamente alta, puede mostrar una actitud condescendiente hacia los demás y segu-

¹³ Estudio experimental de A. P. Kopílova.

¹⁴ Investigación de S. A. Budassi.

ridad en sí misma. En todo caso, aunque estas cualidades no se evidencien notoriamente en la conducta, existen en potencia, y en el momento oportuno se manifestarán en la conducta general de la personalidad puesto que existe terreno propicio para ello.

Tres índices —la autovaloración, la valoración esperada y el modo en que la personalidad valora al grupo— están insertos en la caracterización de la personalidad y, queriéndolo o no, el sujeto objetivamente tiene en cuenta estos indicadores subjetivos de su grado de autosatisfacción en el grupo. Y los toma en consideración incluso cuando ni siquiera sospecha que existen estos índices y nada sabe de ese “manómetro” que siempre lleva consigo y en cuyos tres cuadrantes las agujas indican cómo se ve a sí mismo, cómo ve a quienes lo rodean y cómo presume que lo ven los otros.

El “manómetro interior” es la valoración de la personalidad. El hombre se confronta con sus indicaciones, al establecer sus contactos, al entablar comunicación, al actuar dinámicamente. Su constructor, ingeniero y ajustador es el grupo social, su mecanismo lo constituye el mecanismo interiorizado de los contactos, orientaciones y valores sociales. Esta confrontación se opera predominantemente en forma inconciente y la personalidad se adecua automáticamente a los regímenes de conducta determinados por estos indicadores.

Pero en forma inconciente no significa en forma incontrolada. Aun si dejamos de lado el hecho de que poseemos los instrumentos psicológicos necesarios para registrar todos los índices que nos interesan: la autovaloración, la valoración esperada y la valoración del grupo por la personalidad, no debemos olvidar que estas valoraciones, esencialmente significativas, se forman en la vida conciente del hombre. Antes de pasar a ser un atributo interior suyo, estuvieron representadas en los contactos interhumanos. La familia, los maestros, los compañeros, los libros y los filmes fueron formando intensamente en el niño una serie “modelo” de sus nociones éticas y al mismo tiempo su serie “subjetiva”, le enseñaron a cotejarlas, tratando de lograr, durante un proceso educativo correctamente organizado, la máxima afinidad de estas series. El individuo aprendió a valorar a los demás según los mismos índices por los que se valora a sí mismo, después del aprendizaje previo de compararse con los otros. Nacido “sin un espejo en las manos” (Marx), el hombre se va acostumbrando a mirarse, como en un espejo, en el grupo social, y una vez asimilado este hábito, a trasladar ese “espejo” a su interior, conservando para siempre la costumbre de

mirarse en él de tanto en tanto y, como la reina del cuento, preguntarle: "Espejito, espejito, dime toda la verdad..."

A fin de dirigir concientemente el proceso de formación de la personalidad es preciso entender claramente el mecanismo de esta autodirección inconciente de la conducta, prestar atención a todo el sistema de valoraciones con las que el hombre se caracteriza a sí mismo y a los otros, observar la dinámica de sus cambios y, tratando de comprender mejor al hombre, verlo siempre en el contexto de las relaciones con el conjunto de sus grupos de referencia. Dicho de otro modo, no se debe perder de vista la esencia social de la personalidad por profundamente íntimas y estrictamente individuales que parezcan sus manifestaciones.

5. Origen y características psicológicas del liderazgo

Puede ser considerado como un postulado de la psicología social el hecho de que las personas que se incorporan a un grupo no suelen ocupar posiciones idénticas en cuanto a la tarea de ese grupo (a los fines de su actividad) ni a los demás integrantes del mismo. El modo de comprender y caracterizar esa posición que se expresa en los conceptos de "líder", "dirigente", "autoridad" y "dirigidos", "subordinados", etc., se refleja en sus características personales.

En consonancia con sus cualidades personales y de trabajo, con su *status*, es decir, con los deberes y derechos que se le otorgan, con el *prestigio*, que refleja la medida de sus méritos y su aporte a la tarea común, cada miembro del grupo ocupa un lugar determinado en el sistema de la organización grupal. Desde este punto de vista la estructura grupal constituye una suerte de jerarquía del prestigio y del "status" de los miembros del grupo. La cúspide de esta escala jerárquica la ocupa el *líder del grupo*, que adquiere el derecho de asumir las decisiones más importantes que afectan los intereses de todos los miembros del grupo. Suele subraverse que el líder puede ser y puede no ser el dirigente oficial del grupo, y que el caso óptimo se da cuando líder y dirigente coinciden en una misma persona. Pero si no existe esa coincidencia, la eficiencia de la actividad del grupo depende de cómo se estructuren las relaciones entre el dirigente oficial y el líder o los líderes no oficiales.

Durante los últimos treinta años el estudio del problema del liderazgo ha permitido acopiar a la psicología tradicional gran

cantidad de datos empíricos, no pocas veces alentó la esperanza de darle solución y no menos veces produjo incontables desilusiones. Dio lugar a la primera serie de esas esperanzas y desilusiones la "teoría de los rasgos del líder", fundada en la idea de que los líderes son portadores de determinadas cualidades y aptitudes, que le son inherentes a ellos y sólo a ellos, que poseen carácter innato y que se manifiestan independientemente de cuáles sean la situación o el grupo.

En un comienzo se puso el énfasis en los rasgos físicos (estatura, corpulencia, etc.). Ser más alto que los otros o más corpulento que ellos: así concebían los rasgos del líder no sólo en sentido figurado sino en el sentido estricto de las palabras. Pero la "teoría de los rasgos del líder" intentó encontrar su convalidación fundamental en el estudio de las características personales del líder (E. Bogardus y otros). Espero, en 1948 el investigador norteamericano R. Stockdill comparó entre sí más de 120 investigaciones acerca de los "rasgos del líder" y llegó a la conclusión de que no existen datos científicos serios que permitan considerar que asumen el rol de líder personas que poseen ciertos rasgos peculiares de carácter o un conjunto específico de esos rasgos.

La búsqueda del factor determinante del liderazgo como fenómeno psicológico se desplaza, ya a comienzos de la década del 50, al terreno del estudio de las interrelaciones grupales. Así surge la "teoría del liderazgo como función del grupo" (G. Homans y otros), en la que se concibe al líder como el individuo que responde al máximo a las expectativas sociales del grupo y que se atiene con mayor consecuencia a sus normas y valores. Lamentablemente, la "teoría del liderazgo como función del grupo" no poseía un carácter probatorio, debido a que su estructura lógica contenía una "definición circular": puesto que por definición, el líder es el individuo que posee el mayor status y prestigio lo que, naturalmente, atestigua que como líder responde a las normas y valores que el grupo adjudica al líder.

Goza de mayor consenso en la sociología tradicional la "teoría del liderazgo como función de la situación" (R. Bales, T. Newcomb, A. Hare). Al observar que las mismas personas pueden ocupar una posición diversa en diferentes grupos, desempeñar en ellos diferentes roles (un niño puede ser "líder" entre los niños de su cuadra y "dirigido" en su clase; un maestro puede ser "líder" en la escuela y perder esa posición en su hogar), sus autores extrajeron la conclusión de que el liderazgo no es tanto una función de la

personalidad o el grupo, cuanto un resultado de la influencia compleja y múltiple de los distintos factores que se presentan al encarar diversas situaciones.

Este punto de vista, por lo general, no se somete a revisión en la psicología social contemporánea, aunque sí se le ha hecho una serie de precisiones. De modo que se utiliza el enfoque elaborado por Bales ya en los años 50 y puntualizado luego por F. Fidler. Según la teoría mencionada en cada grupo están presentes por lo menos dos tipos de líderes: el *emocional* (que provee la regulación de las relaciones interpersonales) y el *instrumental* (que toma la iniciativa en los tipos específicos de actividad y coordina los esfuerzos de todos para lograr el fin). La concepción del liderazgo como "función de la situación" genera la idea de una *multiplicidad de líderes* (o de funciones de liderazgo) en el grupo, que asumen la responsabilidad por la organización de unas u otras tareas o de distintos aspectos de la actividad general. Se supone que cada situación de comunicación en el grupo puede promover su líder "situacional" y que en principio los líderes pueden ser tantos cuantos sean los miembros del grupo. Al mismo tiempo, se admite la posibilidad de que aparezca un *líder universal* o *absoluto*, que garantice en forma unipersonal la actividad grupal en todos los planos. La correspondiente tipología del liderazgo tiene en cuenta ante todo esta posición, ya se trate de la magnitud de la actividad (líder universal o situacional), ya del contenido de la actividad (líder-generator de ideas, líder-ejecutivo, etc.).

Cabe mencionar además otra tipología del liderazgo proveniente de los trabajos de K. Lewin, R. Lippit y otros, que adopta como base de la clasificación el *estilo de dirección*: autoritario, directivo o por el contrario democrático, liberal. Por lo general, en muchos trabajos de psicólogos sociales occidentales se señalan las consecuencias indeseables de la gestión de un líder autoritario y el carácter óptimo de los actos de un líder democrático. Pero en los últimos tiempos esa tipología del liderazgo provoca serias objeciones por su rigidez. Debemos mencionar que psicólogos soviéticos (N. S. Zhrebova, I. P. Volkov, I. N. Emeliánov, R. L. Krichovski y otros) critican con acierto las teorías psicológicas tradicionales sobre el liderazgo a causa de sus tentativas infundadas de trasladar los resultados de un experimento de laboratorio al ámbito de los fenómenos de la vida social, donde actúan diversos factores socioeconómicos cuya influencia no puede llegar a ser considerada en una investigación de orientación positivista.

Tal es —en forma muy resumida— la situación en que se encuentra el estudio del tema del liderazgo y cómo se lo presenta en diversos escritos y textos de psicología social. Si retomamos el principio que hemos propuesto anteriormente, o sea, el de que las relaciones interpersonales están mediatizadas por la actividad, podremos reconstruir esencialmente este cuadro y proponer nuevas explicaciones a los hechos y teorías ya conocidos.

Durante los últimos años, los psicólogos norteamericanos y sobre todo Fidler¹⁵, intentaron construir un modelo “operacional” de liderazgo en el que se superarían las simplificaciones que conlleva interpretar el liderazgo como función de las diversas situaciones problemáticas que se dan en el grupo. El “eventual modelo de la eficiencia del líder”, que propuso Fidler, supone que la eficiencia de la actividad grupal depende de la medida en que el estilo del líder corresponda a una situación dada. La eficiencia del líder está determinada por el grado de libertad que permite la situación grupal y que brinda al líder la posibilidad de ejercer influencia.

Las variables que indica Fidler (estilo de liderazgo, situación en que se ejerce) caracterizan de manera bastante convincente la situación del líder en el grupo; sin embargo, al mismo tiempo nos parecen insuficientes para comprenderla de modo terminante. En su “modelo” falta una tercera variable de suma importancia, que el psicólogo norteamericano no tomó ni podía tomar en cuenta sin abandonar las posiciones metodológicas por él adoptadas. Esa tercera variable ha de ser el nivel de desarrollo del grupo (mediatización de las relaciones interpersonales por la actividad). Un mismo “estilo de dirección” en una misma situación (factor que Fidler define como *task*, “tarea”) será eficiente o ineficiente según cómo esté mediatizada la conducta del líder por el contenido de valor de la actividad.

El modelo del psicólogo norteamericano parte de la idea de que el conflicto entre el líder y el grupo tiene un carácter inmanente. El líder orientado a realizar una tarea, al esforzarse por garantizar su solución exitosa por el grupo —subraya Fidler—, corre siempre el riesgo de empeorar sus relaciones personales con

¹⁵ F. E. Fidler. “Personality and Situational Determinants of Leadership Effectiveness”. In: *Group Dynamics Research and Theory*. Third Edition, by D. Cartwright, A. Zander, N. Y., 1968; F. E. Fidler. “Validation and Extension of the Contingency Model of Leadership Effectiveness”. *Psychological Bulletin*, 1971, vol. 76; F. E. Fidler. *A Theory of Leadership Effectiveness*, N. Y., 1976.

el grupo. Esta situación es realmente más que probable para determinado tipo de grupos con un bajo nivel de desarrollo con los que, al parecer, operaron Fidler y sus colaboradores. Pero, ¿existe fundamento para trasladar estas conclusiones a una colectividad, donde el objetivo de la actividad grupal posee igual valor para todos sus miembros, tanto para el líder como para los dirigidos?

El "eventual modelo de la eficiencia del líder" no puede ser empleado para investigar una colectividad por el solo hecho de que a su dirigente no se le plantea la alternativa: o bien el grupo o bien el objetivo del grupo. Esta falsa contradicción, que ya hemos analizado más de una vez en el plano teórico y metodológico-experimental, queda superada en la concepción estratométrica.

En rigor, la idea general que preside el método de la ASO¹⁶, si no tenemos presente el procedimiento sino el resultado de su aplicación, consiste en la contraposición del líder (individuo con una ASO elevada) al grupo. El líder con una ASO elevada se esfuerza por resolver las tareas del grupo, y por eso se ve obligado a ser exigente, incluso entrando en conflicto con colaboradores que —según se supone tácitamente— en ese nivel no están orientados hacia la meta del grupo. El líder con una ASO baja expresa esta tendencia de los miembros del grupo y por eso no se preocupa tanto de los fines y resultados de su actividad cuanto de "afinar" los contactos emocionales con ellos. Pero la situación descrita no es demostrativa en lo referente a las interrelaciones en una colectividad. La actividad conjunta que se realiza en ella está determinada por el fin socialmente significativo común a todos, aceptado por todos (con el que todos se han identificado), que mediatiza todo el sistema de las relaciones interpersonales, incluidas las relaciones "dirigente-subordinados".

En una colectividad, si es una auténtica colectividad, esa clasificación en líder "práctico", "instrumental", "autoritario" y "emo-

¹⁶ ASO: *assumed similarity of opposites* ("supuesta semejanza de contrarios"), es el modo propuesto por Fidler para evaluar el estilo de dirección. La magnitud de la ASO es expresión cuantitativa de la actitud de la personalidad con respecto a "los otros significativos". Cuanto más elevada es la ASO en un individuo tanto más propenso es a observar las deficiencias de "los otros significativos", a exigir y controlar, tanto más está orientado a cumplir las tareas del grupo y no a mejorar las relaciones interpersonales. Un bajo índice de ASO indica la actitud contraria. Las personas con una ASO elevada corresponden a la caracterización psicológica del estilo de dirección autoritario; una ASO baja es el rasgo del estilo democrático.

cional", "democrático" pierde en buena medida sentido, por cuanto la integración emocional de la colectividad está determinada por las características de su actividad, por la integración a la tarea. Aparecen en primer plano los vínculos que A. S. Makarenko denominara relaciones de "dependencia responsable". Los contactos emocionales directos —y sería ridículo negar la significación que poseen— derivan de vínculos más profundos, vale decir, de las relaciones en la actividad. Dependen del grado en que la gente comprenda el sentido social de lo que está haciendo, de los fines y de los principios morales. Precisamente son éstos los que definen toda la compleja jerarquía de las interrelaciones dentro de la colectividad. Pero en tal caso el medio principal para lograr que sean óptimas no reside en una "cosmética" psicológicamente fundamentada (ya sea recurriendo a especialistas en "relaciones humanas" en la producción, ya sea confiando en un líder "emocional" o de "estilo democrático"), sino en una organización de la actividad colectiva de tal tipo que asegure las mejores posibilidades para las manifestaciones de la personalidad y de las relaciones interpersonales. No es preciso destacar especialmente que en la sociedad socialista se crean las premisas necesarias para hacer realidad esa posibilidad.

La posición teórica que sostenemos contiene cierta paradoja. Si deseamos comprender, optimizar, "afinar" las relaciones humanas en una colectividad tenemos que desplazar nuestra atención de las mismas *al contenido de la actividad grupal*, a las condiciones necesarias para que deje de ser sólo socialmente significativa y se convierta en personalmente significativa para cada miembro de la colectividad. Al ir logrando este objetivo se supera la oposición del líder "práctico", "autoritario" al resto del grupo y la controversia, carente de sentido en una colectividad desarrollada, entre líder "operativo" y "emocional". Todo lo que venimos diciendo permite concluir que las enmiendas introducidas por Fidler a la "teoría situacional del liderazgo" no modifican su esencia ni su evaluación general.

Podemos convenir con M. G. Iaroshevski cuando caracteriza esta teoría y llega a la siguiente conclusión: "Modifica decididamente el panorama la idea de la «mediatización por la actividad» de las interrelaciones grupales, que se basa en la metodología marxista, partiendo de que la fuerza que cohesiona a un conjunto de individuos en una colectividad auténtica es la actividad objetivada. Para «atrapar» esta fuerza en la «red» conceptual hace falta un aparato distinto del que fue elaborado para describir la personali-

dad y las relaciones interpersonales al margen de una causa. Aunque los «grupólogos» tradicionales también se vieron precisados a introducir el concepto de tarea como determinante de las interacciones grupales, por estar inserto en los esquemas psicosociológicos de la práctica investigativa, apareció en ellos únicamente como un residuo amorfo de la actividad objetivada, puesto desde fuera en la organización interna del proceso grupal. Cuando se distingue el tipo de líder orientado hacia la tarea, o bien se habla de sus cualidades, que caracterizan la actitud hacia esa tarea (necesidad de éxito, sentido de responsabilidad, espíritu de iniciativa, firmeza ante los obstáculos, etc.), o bien de las reacciones de quienes lo siguen y del grupo en su conjunto ante ese estilo de dirección. Pero permanece fuera de la zona de la visión psicosociológica el *papel sociógeno, integrador de la colectividad, del factor objetivo*, es decir, su rol en la cohesión del grupo, en la regulación de las interrelaciones dentro de éste, en la creación de una motivación colectiva, en la dinámica de la comunicación, la distribución de funciones entre sus miembros, el cambio de la percepción social: en síntesis, en toda la diversidad de procesos que definen la faz interna de esa comunidad como sujeto particular del conocimiento y la acción”¹⁷.

Pero, ¿cómo atrapar en la “red conceptual” una caracterización de la actividad grupal que pueda explicar el fenómeno del liderazgo en sus múltiples manifestaciones, hecho que interesa tan profundamente a los psicólogos sociales; cómo mostrar la importancia de la tercera variable que surge en la interpretación de la conducta y las cualidades personales del líder? Aquí debemos apoyarnos en los resultados de la labor experimental concreta de los in-

¹⁷ M. G. Iaroshevski. “Enfoque de la investigación de una colectividad científica desde el ángulo de la programación de roles”. *Problemas de psicología*, 1978, No 3, pág. 44. Iaroshevski aplica en muchos sentidos la idea de la mediatización por la actividad en el estudio de colectividades científicas concretas, empleando el *enfoque de programación de roles* que ha elaborado, e introduciendo el concepto de *programa investigativo* que caracteriza la actividad desde el ángulo de su contenido concreto. La fecundidad del concepto “programa” es indudable. La referencia a un programa permite comprender cómo se organizan los procesos grupales (percepción, motivación, comunicación, distribución de roles, afirmación del líder, etc.), así como interpretar la actividad grupal mediante su inclusión en el amplio contexto histórico y social objetivo. Sin duda alguna el concepto de “programa” es más rico y posee mayor contenido que el concepto de “tarea” utilizado por los partidarios de la “teoría situacional del liderazgo”.

vestigadores (A. S. Morózov, M. I. Frolova, V. A. Zozul) que intentaron armar esas "redes conceptuales".

Morózov y Frolova compararon las características de entrenadores de equipos deportivos calificados según un método especial entre los grupos de elevado nivel de desarrollo (entrenadores "eficientes"), con entrenadores de equipos de bajo nivel de desarrollo (entrenadores "ineficientes"). A la vez, las metas de la actividad deportiva así como la calificación de los deportistas (maestros del deporte) resultaban idénticas. Se tomaron como variables el estilo individual de la actividad y las cualidades psicológicas de la personalidad del entrenador, determinadas mediante el popular método de T. Leary¹⁸, y complementadas con las escalas psicosociológicas de "Orientación colectivista del entrenador" y "Cualidades del entrenador para la tarea". En la práctica se tomó también como variable el nivel de desarrollo del grupo, expresado en la caracterización del entrenador como "eficiente" o "ineficiente"¹⁹.

Veamos a qué resultados arribaron los investigadores.

La primera conclusión se refiere a las peculiaridades psicológicas individuales del líder o dirigente (el entrenador). En tal sentido quedó en claro que las diferencias entre entrenadores "eficientes" e "ineficientes" (calificados según el método de Leary) resultaron estadísticamente insignificantes. Los líderes de los equipos eficientes e ineficientes en realidad fueron evaluados por sus miembros del mismo modo, según índices tales como autoritarismo, susceptibilidad, modestia, bondad, condescendencia, etc. Por lo tanto, se obtuvo una demostración más de que prácticamente cualquier combinación de cualidades personales no constituye una contraindicación para el ejercicio del liderazgo en las colectividades (en todo caso en cuanto a la percepción de los miembros de la colectividad).

Muy distinto carácter tuvieron los datos obtenidos según las escalas psicosociológicas ("Orientación colectivista del entrenador" y "Cualidades del entrenador para la tarea"). En este caso las diferencias fueron significativas. "Resulta particularmente interesante este hecho, que refleja una caracterización ético-moral deter-

¹⁸ El encuestador propone al grupo que valore a la personalidad dada.

¹⁹ La "eficiencia o ineficiencia" como caracterización del grupo de elevado o bajo nivel de desarrollo se determinaron según tres criterios: la eficiencia de la actividad deportiva; la adecuación de la conducta del deportista tanto a las normas sociales como a las profesionales; la creación de condiciones para el pleno desarrollo de la personalidad.

minada del entrenador eficaz de un equipo deportivo soviético con un elevado nivel de maestría —escribe Morózov—, si lo comparamos con algunos datos de investigaciones psicológicas sobre la personalidad de un dirigente en EE.UU. En una publicación muy competente²⁰ se señala que la investigación «no ha revelado que exista vínculo alguno entre la ética y la moral, y la capacidad del dirigente para ganarse adeptos». El autor califica esto de «curioso rasgo para caracterizar a la sociedad norteamericana». Retomando su idea, podemos decir que el tipo de dependencia, claramente expresada, que hemos descubierto durante nuestra investigación en las relaciones entre dirigente y subordinados es un rasgo importante para caracterizar a la sociedad soviética.»²¹

Los rasgos psicológicos individuales del dirigente, que los miembros del grupo perciben, conciernen evidentemente a la capa superficial de la estructura estratométrica de las interrelaciones en la colectividad, en tanto que la valoración de la orientación colectiva y hacia la tarea atañen a sus capas más profundas.

La segunda conclusión interesante referida a las interrelaciones del líder y los dirigidos fue obtenida al confrontar las autovaloraciones del grupo según los tres factores de la percepción interpersonal: 1) ayuda a la integración de tarea del grupo; 2) contribución a la integración emocional y 3) realización de la influencia personal en el grupo. Se tomaron como autovaloración del grupo las intervaloraciones promedio de los miembros del grupo según estos tres factores. El grado de adecuación de la percepción del equipo por el entrenador a la autopercepción de aquél constituye una caracterización esencialmente importante de la actividad grupal y de las relaciones interpersonales resultantes de esa actividad, del carácter conflictivo o armónico de las mismas.

El trabajo de M. I. Frolova (así como la investigación que por otro lado realizó V. A. Zozul) mostró que la autovaloración del grupo y la valoración del mismo por el dirigente en realidad jamás coinciden. Empero, la divergencia presentaba distintas vertientes en particular con respecto al factor de integración de la tarea. Los dirigentes de grupos altamente desarrollados muestran una tendencia a exagerar la valoración del grupo en comparación con la autopercepción de éste. Los dirigentes de grupos insuficientemente de-

²⁰ A. Bavelas. "Leadership: Man and Function". *Administrative Science Quarterly*, 1960, vol. 5, pp. 493-494.

²¹ *Teoría psicológica de la colectividad*, pág. 175.

desarrollados manifiestan propensión a disminuir esta valoración. Morozov observa con acierto: "Por lo tanto, se debe considerar prácticamente útil cierta impresión en el sentido de una exageración de las valoraciones de su colectividad por el dirigente, por cuanto expresa la confianza de éste en sus subordinados, el reconocimiento de su prestigio, una posición optimista con respecto al grupo. El «efecto de disminución» en los entrenadores ineficientes es índice de su propia falta de adecuación y lo más probable es que tenga consecuencias negativas para el grupo"²².

A conclusiones análogas llegó Zozul, que investigó el prestigio del subordinado a juicio del dirigente con un material experimental distinto (los procesos de dirección en los órganos judiciales del Ministerio del Interior). Los dirigentes de colectividades altamente desarrolladas se muestran inclinados a exagerar la valoración de sus colaboradores en comparación con el modo en que éstos se valoran entre sí, mientras que en los grupos con insuficiente desarrollo se observa la consiguiente disminución de la valoración. De modo que el anticipo de confianza es un rasgo característico de las interrelaciones del dirigente y el subordinado dentro de la colectividad.

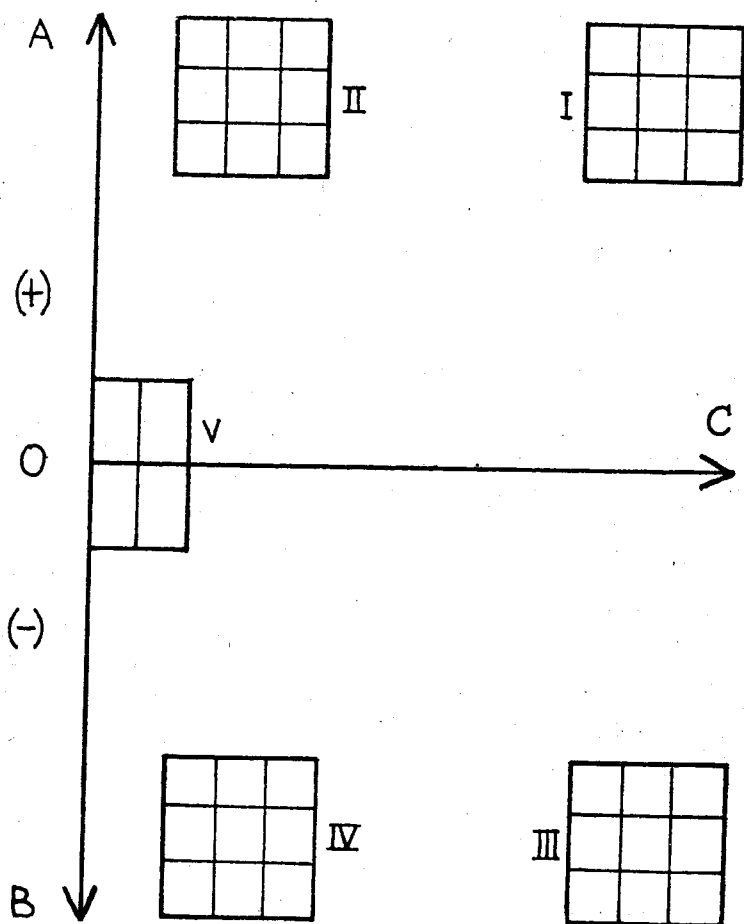
La tercera conclusión, extraída mediante el método de la percepción interpersonal, nos dice que en las colectividades de deportistas se visualiza en el entrenador a un hombre que brinda un aporte considerable a la integración práctica y emocional del equipo, y que además goza de gran influencia personal sobre el mismo. El dirigente de ese grupo también da una elevada valoración de sus compañeros, en particular de acuerdo con los factores de integración práctica y emocional.

El cuadro es distinto en grupos poco desarrollados, donde los miembros del equipo ven en su entrenador al desorganizador ante todo de sus relaciones de tarea y luego también emocionales, aunque admiten que posee influencia personal sobre el grupo. Por lo demás —como se observa en la investigación— esta última conlleva resultados más bien negativos para el equipo. En lo que concierne al dirigente, éste le "paga al equipo con la misma moneda", considerando a sus dirigidos como unos desorganizadores tanto en la esfera de las relaciones de tarea como de las emocionales, y también desprovistos de iniciativas (según el factor de la influencia personal).

²² *Teoría psicológica de la colectividad*, pág. 179.

Quizá podría prolongarse la enumeración de ejemplos similares, pero los datos que hemos citado bastan para que resulte evidente la necesidad de tener en cuenta la tercera variable, o sea, el nivel de desarrollo del grupo o las características de la mediatización por la actividad de las relaciones interpersonales en el mismo, cuando investigamos el fenómeno del liderazgo y de su eficiencia.

Intentemos valernos una vez más del esquema que ya hemos analizado, pero ahora lo aplicaremos al problema de las interrelaciones entre el líder y los liderados (dirigente y dirigidos).



Las modificaciones que expresa el vector OC muestran la creciente mediatización de las interrelaciones personales por el contenido de valor de la actividad. Cuanto más alto es el grado de mediatización, tanto mayor es la probabilidad de que el control sobre esas relaciones se centralice en todo caso con respecto a las relaciones de dependencia responsable de la dirección, el poder y la subordinación. El logro de la meta común presupone que todos tomen conciencia de la necesidad de regulación, organización, subordinación mutua y acuerdo. El sistema social cristaliza sus exigencias hacia la comunidad dada contribuyendo a su máxima organización y le confiere características de valor.

Las modificaciones que refleja el vector OA indican la incidencia del principio humano y moral en las orientaciones de valor que mediatizan las relaciones interpersonales; una de cuyas características primordiales la constituye la democratización de las relaciones. Correspondientemente el vector OB simboliza un desarrollo antidemocrático, autoritarismo, reacción, represión de la igualdad, destrucción y discriminación de la personalidad en la comunidad dada.

En el espacio convencional que forman los tres vectores pueden estar localizados los cuatro tipos de relaciones entre el líder (dirigente) y el grupo (colectividad). La figura I (máximo de centralización y máximo de democracia) simboliza relaciones que se caracterizan por la autonomía y el espíritu de iniciativa de la colectividad, responsabilidad del dirigente ante la colectividad y subordinación conciente al dirigente, orden y disciplina concientes, subordinación voluntaria de los intereses personales a los generales, a los socialmente valiosos y transformación de los intereses generales —en la esfera de la actividad socialmente significativa— en intereses personales de cada miembro de la colectividad, así como otros rasgos que constituyen *el estilo democrático de dirección* de una colectividad socialista.

La figura III (máximo de centralización y mínimo de democracia) simboliza las relaciones en las cuales son típicos la arbitrariedad del dirigente, su voluntarismo y una reglamentación sumamente rígida. El dirigente, a todas luces privilegiado, está apartado de los subordinados, se encuentra por encima de ellos. *El estilo típico de dirección es autoritario.*

Este centralismo burocrático —como ha señalado el conocido sociólogo alemán M. Weber— es el “ideal” de la organización, el gobierno y la dirección para la sociedad capitalista en cualquier

sistema, desde el pequeño grupo hasta cualquier tipo de grandes grupos. Se orienta al centralismo burocrático el sistema de dirección de las "colectividades" laborales dentro de los marcos de la llamada "dirección científica" (en EE.UU., Japón, la RFA). La alienación, el carácter impersonal de los vínculos interindividuales entre el dirigente y los subordinados, obliga a los monopolistas a estilar distintos programas de "mejoramiento de las relaciones humanas", a tratar de manipular las simpatías, antipatías y estados anímicos de los subordinados, a inculcar al obrero aprecio por el empresario o el ejecutivo, a inventar la "paz de clases", pero, en verdad, a explotar al máximo a los trabajadores, con gentileza y corrección, y, como prescriben los psicólogos, con aires de camarada palmear al subordinado en la espalda y felicitarlo oportunamente el día de su cumpleaños. Pero los resultados de estos esfuerzos son transitorios y efímeros. Parecía que los psicólogos habían logrado sus objetivos tratando de obtener la "paz de clases" en las principales empresas industriales de Japón, pero la potente oleada del movimiento huelguístico barrió rápidamente esas débiles barreras destinadas a contener la lucha por la justicia social.

La figura II (mínimo de centralización y máximo de democratización) demuestra la real ausencia de una actividad conjunta y de los hábitos consiguientes; pese al elevado nivel de las relaciones humanas falta entre las personas organización y dirección, dependencia responsable; el liderazgo posee un carácter transitorio, situacional, no hay exigencia ni control sobre el cumplimiento, los líderes no formales (si es que existen) compiten con los dirigentes oficiales (si éstos han sido designados); hay tolerancia mutua, indulgencia y todo se perdona aduciendo las mejores intenciones, pero objetivamente en detrimento de la tarea. *El estilo de liderazgo es del tipo "laissez faire" o permisivo.*

La figura IV (mínimo de centralización y mínimo de democratización) habla de anarquía en el sistema de interrelaciones, del derecho del más fuerte, de una jerarquización de las relaciones de poder, de falta de sensibilidad y humanismo en los vínculos internos, de carencia de organización y dirección. *El estilo de dirección puede ser caracterizado como anárquico.*

La diferencia de estilos de dirección de acuerdo con el modo propuesto para comprender su origen así como su relación con los determinantes principales posee, a nuestro parecer, una significación de primera importancia y permite comprender mejor muchas peculiaridades psicológicas del liderazgo. A la vez, partimos de la

concepción del liderazgo en la colectividad como la unidad más cabal entre la democracia y el centralismo. Lenin escribió: "... es necesario que se comprenda con claridad qué enorme diferencia separa el centralismo democrático del centralismo burocrático por una parte, y del anarquismo por otra"²³.

Señalaremos algunas características del liderazgo, derivadas de todo lo expuesto. Como se sabe, existe el problema de la correlación del líder y el dirigente formal del grupo. Se puede suponer que en la dirección indicada por la bisectriz M, la contraposición del dirigente y el líder en última instancia se supera (el democratismo de la dirección no impide la centralización si garantiza que se logre el fin que es valioso para todos y también para la sociedad). Pero en la dirección de la bisectriz N este problema se elimina sobre una base distinta: el autoritarismo del dirigente excluye la presencia de cualquier "líder no oficial"; inevitablemente aquél lo somete al "ostracismo" o bien lo despoja de sus prerrogativas de líder (lo cual hasta puede incluir una burda coerción).

De modo que según la bisectriz M se elimina la oposición entre el líder de tarea y el emocional, lo que permite su coexistencia. Anotamos, de paso, que los equipos deportivos investigados por Frolova, aunque se diferenciaban por su nivel de desarrollo no se distinguían hasta tal punto como para que uno de ellos pudiera ser ubicado en la bisectriz M y el otro en la bisectriz N, ya que se trataba de equipos mejores o peores, pero de equipos de deportistas soviéticos. Según todas las probabilidades todos ellos estarían situados según la bisectriz M, y esto explica por qué con el método de Fidler no mostraron diferencias significativas.

También resultan posibles las paradojas según la bisectriz N. En rigor, el centralismo burocrático no implica ningún otro tipo de dirigente que el autoritario. Es lo que ocurre precisamente en los sistemas burocráticos. Pero la tentativa infructuosa de establecer la "paz de clases" en la sociedad clasista obliga actualmente a los monopolistas y a sus gerentes a estimular e implantar a "líderes emocionales" en el sistema burocrático, donde cumplen las funciones de "apaciguamiento". Además, el centralismo burocrático abandona fácilmente este juego al liberalismo en cuanto "el establecimiento de las relaciones humanas" resulta ineficaz o entra en contradicción con los intereses de clase de la burguesía.

²³ V. I. Lenin, *Ob. cit.*, t. XXVIII, pág. 430.

También la "teoría de los rasgos del líder" que, según la opinión generalizada puso de manifiesto su inconsistencia ya hace treinta años, puede ser interpretada dentro del esquema que proponemos y que refleja el enfoque de la investigación de las relaciones interpersonales en el grupo desde el ángulo de la actividad. Analicemos las causas en virtud de las cuales fracasó dicha teoría. Ante todo cabe señalar que, al plantearse como tarea descubrir los rasgos comunes (innatos) del auténtico líder, los investigadores estudiaron grupos concretos, esencialmente diferentes, en los cuales distinguieron a los líderes de los "no líderes". Fueron grupos de preescolares, de niños en campamentos de verano, grupos de estudiantes universitarios, de soldados, grupos de debate, grupos psicoterapéuticos, etc. Es evidente que la actividad en cada uno de esos grupos le presentaba al líder exigencias específicas, estimulaba la manifestación de los correspondientes rasgos personales. Entre esos grupos habían comunidades donde las relaciones interpersonales estaban, hasta cierto punto, mediatizadas por el contenido de la actividad conjunta y ese hecho no podía dejar de reflejarse en la fisonomía del líder. Así, el psicólogo belga Van Dührssen estableció la secuencia siguiente referida a los rasgos de los líderes de boy-scouts (en orden decreciente): interés por la actividad del grupo y conocimiento de la misma, orientación a la colaboración, hábitos de adaptación y sinceridad. Pero en la mayoría de los muestreos investigados (preescolares, estudiantes), en realidad no había actividad conjunta, y las relaciones tenían un carácter relativamente directo. En consecuencia, también se modificaba el conjunto de cualidades del líder. En otras palabras, al colocar a un mismo nivel todos los tipos posibles de actividad grupal, representados además en grupos de diferente grado de desarrollo (según el rasgo de mediación por la actividad), los partidarios de la "teoría de los rasgos" no lograron destacar ningún rasgo invariable del "líder en general". Y no cabía esperar otro resultado.

Al mismo tiempo, podemos formular la suposición (por ahora no respaldada por datos experimentales) de que si se diferencian los grupos por los tipos de actividad y luego también por el nivel de desarrollo grupal, disponiéndolos en cierto espacio convencional, quizá se logrará, para cada tipo concreto de grupos, destacar cierto conjunto de características personales que puedan tomarse como "cualidades" inherentes al líder de un grupo dado. Más aun, podemos suponer que esas cualidades han de modificarse según todas las direcciones dadas por el esquema (recordemos: grado de me-

diatización de las relaciones interpersonales y significación social o a social de estos factores mediadores).

¿Cuál puede ser el carácter de esas modificaciones? Ante todo, cuanto más bajo es el nivel de desarrollo del grupo (DG) tanto más probable es que la caracterización del líder incluya un conjunto relativamente pequeño de cualidades. En algunos trabajos fueron destacadas y adjudicadas sin rigor alguno a los rasgos del "líder en general" (fuerza física, agresividad, seguridad en sí mismo, severidad, autoritarismo). Prolongando las líneas ED y FG fuera de los límites de nuestro esquema, o sea, sacándolas fuera de los límites de lo social, simbolizamos (posición X) el sistema de relaciones interindividuales, biológicamente condicionadas, en la bandada donde se ha establecido determinado "orden de picoteo"²⁴ que expresa una "tabla de jerarquías" entre las gallinas y otros animales ("jerarquización lineal" con la presencia de un individuo que domina notoriamente por encima de todos: A-B-C-D, etcétera; "jerarquización triangular" que muestra la presencia no de uno, sino de varios factores de primacía: A-B-C-A). Estos factores son principalmente la fuerza física y la agresividad. Si volvemos a la esfera de los determinantes sociales, no podemos dejar de recordar que los investigadores comprobaron la existencia tanto de una jerarquización "lineal" como "triangular", por ejemplo, en las pandillas. Esto constituye una confirmación más del carácter arcaico de las interrelaciones entre los líderes y los dirigidos en los grupos con un bajo nivel de desarrollo.

Cuanto más elevado es el grupo en cuanto a su desarrollo, tanto más complejo y vasto es el conjunto de características personales de tipo moral que se requieren para describir a su líder (EF). Precisamente en este caso es posible que unas cualidades sean compensadas por otras, lo que explica la amplia variabilidad que más de una vez observaron a este respecto los investigadores. Su mediatización por el contenido de la actividad grupal concreta conduce, a su vez, a que esa variabilidad dependa de lo específico de dicha actividad. En virtud de esto, la colectividad como grupo de un nivel superior de desarrollo asegura la diversidad de los rasgos personales de sus líderes. La fuerza y flexibilidad de la estructura de la colectividad pueden expresarse, por ejemplo, en que dos indi-

²⁴ Th. Schielderup-Ebbe. "Beiträge zur Sozialpsychologie des Haushahnes". *Zeitschrift für Psychologie*, 1922, N. 88.

cualidades, que crean las condiciones más propicias para la libre comunicación y la prosperidad universal en un grupo donde las personas están unidas entre sí sólo por una atracción emocional y no por actividad alguna (superioridad intelectual, bondad, empatía, atractivo físico). Si prolongamos las líneas E_1D_1 y F_1G_1 fuera de los límites de lo social real (posición Y) evidentemente nos encontraremos... en el "reino de los cielos", o en un mundo de imágenes ideales acerca de las mejores cualidades espirituales entre los mortales. Es muy pobre el conjunto de cualidades benéficas entre los serafines, querubines, arcángeles y demás "líderes" celestiales, o más exactamente entre los "protectores" y "guardianes" de rango angelical.

De todo esto podemos extraer la conclusión de que los críticos de las ideas "sobre los rasgos del líder" tienen y no tienen razón. Tienen razón cuando aducen la falta de perspectivas de los esfuerzos empeñados en discriminar los rasgos del "líder en general" y más aun de explicarlos por cierta predisposición innata al liderazgo. Pero no tienen razón cuando dejan de lado el hecho de que en el enorme material sobre los "rasgos del líder" están representados grupos de diverso nivel de desarrollo, donde en un caso es posible registrar con rigurosidad el conjunto finito de cualidades del líder que corresponde al estrecho contenido de la actividad de un grupo dado, y en otro caso se registra una amplia variabilidad de las características personales positivas que no pueden ser reducidas a una pluralidad finita, cualquiera que sea el método de análisis al que apele el investigador (agrupamiento, factorización, etc.).

Pero la deficiencia fundamental de la "teoría de los rasgos del líder" se encuentra en otro plano. Los rasgos del líder no son las determinantes iniciales, y menos aun únicas, del liderazgo, porque no es tanto el líder el que crea la situación de predominio en el grupo, cuanto es el grupo el que engendra, elige, acepta, cultiva, etc., determinado tipo de líder. En cuanto fenómeno psicossociológico, el liderazgo surge como resultado de la interacción del hombre y las circunstancias concretas, socialmente condicionadas, de la actividad objetivada, de la que es sujeto como miembro de un grupo con un nivel de desarrollo determinado. El aspecto psicossociológico del grupo es lo primario, los rasgos de su líder son lo secundario. Cuanto hemos dicho no tiene como finalidad desestimar en cierto modo el problema de "los rasgos del líder", sino que nuestro propósito consiste en mostrar su verdadero lugar en la estructura del conocimiento psicossociológico.

Es muy probable que la principal característica del líder esté vinculada a la selectividad, a la preferencia que le otorgan los miembros del grupo destacándolo entre todos por ciertos rasgos accesibles al estudio psicológico. ¿Cuál es la base de esa elección? ¿Cuáles son esos rasgos?

Para dar respuesta a este interrogante la psicología social recurre en la práctica a la elección sociométrica, de acuerdo con la cual el grupo (todos o la mayoría de sus miembros) elige a determinado individuo, reconocido como el más apto y deseable para cumplir funciones dirigentes. En el atractivo de la personalidad del líder el análisis teórico descubre fácilmente las inclinaciones emocionales como fundamento de la elección interpersonal. Pero no es casual que I. L. Kolominski —que se dedica desde hace tiempo y con entusiasmo a la elaboración del método sociométrico— destaque que no es legítimo identificar al “líder” con la “estrella” sociométrica. La “estrella”, vale decir, el miembro del grupo con mayor atractivo emocional, no aparece obligatoriamente durante el proceso de la comunicación. Del mismo modo, el líder no es obligatoriamente una “estrella” sociométrica²⁵. A la vez el autor señala: “Al mismo tiempo no queda excluido que el líder pueda ser simultáneamente la «estrella» sociométrica”²⁶. No se puede dejar de concordar con las opiniones de Kolominski. Sin embargo, permanece sin ser aclarado qué sistema de la elección interpersonal —si no es el sociométrico— condiciona la selectividad, la distinción del líder, cuáles son los vínculos intragrupales que consolidan su posición como tal, en qué casos el líder y la “estrella” sociométrica coinciden en una misma persona y en qué casos no es así.

Anteriormente se ha mostrado que las elecciones sociométricas (el nexo sujeto-sujeto) constituyen sólo el sistema externo, superficial, de los vínculos que condicionan la distinción del líder. Pero tras ese sistema se oculta otro sistema más profundo de vínculos interpersonales, que pone de manifiesto en mayor medida el carácter valorativo y vinculado a la actividad de las relaciones interpersonales. Se trata, ante todo, del sistema de relaciones objetivas sujeto-sujeto. Recordemos: el sujeto, cuando tiende de algún modo a percibir, comprender, aprehender, aceptar o rechazar algún objeto (puede ser una idea, el fin y el modo de la actividad,

²⁵ Véase: I. L. Kolominski. *Psicología de las interrelaciones en los pequeños grupos*. Minsk, 1976, pág. 133.

²⁶ *Idem*.

una situación concreta, las cualidades personales de alguien, incluso del propio sujeto, etc.), recurre a otro sujeto como posible fuente de orientación en cuanto a ese objeto. La mediatización social aparece aquí como mediatización por un hombre concreto. La referencialidad, la autoridad, son manifestaciones de este tipo de relaciones.

Cuanto más elevado sea el grupo por su nivel de desarrollo, cuanto más estén mediatizadas las relaciones interpersonales dentro de él por el contenido y los valores de la actividad conjunta socialmente asignada, tanto más probable se hace que el surgimiento y la estabilidad del líder en el grupo se produzcan precisamente como cristalización de estas relaciones.

En los grupos de tipo difuso predominan las relaciones sujeto-sujeto. La diferencia entre los grupos por su nivel de desarrollo explica la coincidencia, que se ha observado (Kolominski, Zatsepin) pero que aún no ha sido debidamente interpretada, de la "estrella" y el "líder", típica del "grupo difuso", y la falta de un nexo cierto entre ambos en los grupos con un elevado nivel de desarrollo.

Si la hipótesis enunciada puede ser adoptada, entonces la esencia del liderazgo en las condiciones que crea una actividad conjunta, reside en la elección por el grupo de uno o de varios de sus miembros al cual o a los cuales el grupo se dirige a fin de adquirir orientación en el objeto de la actividad grupal (en la comprensión de su fin, en la aplicación de los medios necesarios para realizarlo con éxito, etc.). Las simpatías o antipatías pueden acompañar esa elección, pero no la determinan. En rigor, el líder es la persona que el grupo toma como marco de referencia con respecto a la actividad objetivada conjunta, cierto común denominador de las relaciones interpersonales, que ejercen influencia en la eficacia de la actividad.

Empero, los fundamentos necesarios para que surja esta referencialidad resultan ser diferentes de acuerdo con el carácter de los valores que mediatizan las relaciones interpersonales.

Si tenemos presente la caracterización psicológica de la personalidad en la colectividad (eje OK), las orientaciones de valor del líder a las que apela el grupo se caracterizan por ser históricamente progresistas en el sentido amplio de esta palabra (responden a los intereses del desarrollo social, están orientadas a la realización de objetivos socialmente significativos, etc.), están impregnadas de

democratismo y humanismo. Independientemente de que el líder esté o no revestido de poder formal, el grupo le asigna los atributos de la autoridad, vale decir, le reconoce el derecho de evaluar los hechos significativos de la actividad común (y le pide sistemáticamente estas evaluaciones), así como de tomar decisiones que se tornan determinantes para todo el grupo (V. A. Zozul). Es muy posible que en el líder el status de "estrella" referentométrica en la esfera de las tareas de la actividad grupal se combine con el status de "estrella" sociométrica, pero no es ésta una combinación imprescindible, ya que las simpatías y antipatías en que se basa la elección sociométrica surgen no sólo en vinculación con el contenido de la actividad grupal, sino que constituyen el resultado de la comunicación entre los miembros del grupo en varios planos.

Si se tiene en cuenta la caracterización de la personalidad en el grupo donde las relaciones prioritarias son de centralismo burocrático (eje OL), las orientaciones de valor del líder se distinguen aquí por cualidades negativas con respecto al progreso social, por cualidades reaccionarias y antihumanas. El líder es tomado como referencia por el grupo no tanto a consecuencia de la libre elección de sus miembros, cuanto a raíz de que resulta portador del poder y por ello los miembros del grupo se ven obligados a considerar sus valoraciones y su opinión a fin de eludir uno u otro castigo. Mientras que tratándose de una colectividad puede hablarse del auténtico poder de la autoridad, en los grupos con netos rasgos de centralismo burocrático sólo puede hablarse de la autoridad del poder y sólo de un poder apoyado desde fuera. La coincidencia del líder y de la "estrella" sociométrica resulta poco probable en tales grupos, ya que el líder no es elegido siguiendo los criterios sociométricos. A la vez, *como personalidad* tampoco resulta ser el preferido según los criterios de referencialidad. Lo que se toma como referencia no es en este caso la personalidad sino la situación, el status, el rol de líder investido de plenos poderes, independientemente de la personalidad que sea portadora de dicho rol. En tales condiciones si se cambia el líder mediante una injerencia externa, el líder desplazado pierde en seguida los rasgos de "deferencialidad", en tanto que el nuevo los adquiere de manera igualmente inmediata.

Si tenemos presente que según la coordenada OC en el sentido de C a O la expresión de las relaciones objetivas sujeto-sujeto decrece y aumenta la expresión de las relaciones sujeto-sujeto, entonces siguiendo el eje OM el liderazgo debe estar caracterizado por una

coincidencia fáctica del líder y la "estrella" sociométrica. Al mismo tiempo, la falta de una actividad grupal conjunta explica la circunstancia de que el líder no sea la persona que más sirve de referencia para todo el grupo, y si reviste esas características se debe a causas fortuitas vinculadas a situaciones diversas de la comunicación y a la experiencia anterior de cada uno de los miembros del grupo.

Veremos un panorama distinto de las interrelaciones del líder y el grupo si las investigamos según el eje ON. También en este caso es posible la coincidencia del líder y la "estrella" sociométrica. Pero la elección sociométrica —como puede suponerse— deberá estar basada no tanto en la simpatía cuanto en el temor ante el grupo y ante todo lo que lo respalda, en un temor que sólo se escuda en la esperanza de obtener un protector fuerte. Y el líder asume ese rol. No queda excluido que las elecciones sociométricas y referentométricas coincidan, por cuanto no existe en este caso una actividad objetivada común del grupo. A la vez, en el grupo de índole anárquica la típica coerción de todos sobre cada uno y el temor de cada uno a todos, pueden acentuar el que se tome como referencia al líder precisamente en cuanto a la valoración que éste hace de cada miembro del grupo. Como lo muestran las observaciones, los delincuentes que se encuentran en pabellones de incomunicados durante la instrucción del sumario, son muy sensibles a la valoración que puede hacer de ellos el sujeto que ocupa una posición dirigente en ese recinto.

Consideramos necesario subrayar el carácter hipotético del modelo de liderazgo aquí propuesto. Los grupos concretos, por lo general, no se sitúan en los extremos de los ejes OM, ON, OK, OL y pueden ocupar cualquier posición en el espacio convencional que estamos analizando.

En todo caso, los grupos que fueron estudiados en las investigaciones de nuestros colaboradores, por lo común, podían figurar en el cuadrante I de nuestro esquema (las interrelaciones en ellos estaban mediatizadas, en mayor o menor grado, por el contenido socialmente valioso de la actividad común) y comparativamente con menor frecuencia en el cuadrante II (grupos de reciente formación aún no unidos por la actividad conjunta). Las acciones y relaciones mutuas en los grupos estudiados (deportistas, obreros, estudiantes, trabajadores de la esfera del orden legal, etc., todos ellos soviéticos) ponen de manifiesto dependencia de los valores morales de la sociedad socialista aunque su nivel de desarrollo fuese distinto. Precisamente en este sentido es como debe entender-

se su división en grupos de alto nivel de desarrollo y grupos con un nivel de desarrollo relativamente bajo.

El empleo del concepto "bajo nivel de desarrollo" no corresponde aquí por completo a la esencia del problema, por cuanto se trata sólo de un nivel comparativamente menor en el desarrollo del grupo como colectividad, y no propiamente de grupos de un nivel de desarrollo bajo, los cuales de ningún modo pueden ser considerados como variantes de las colectividades ni por el carácter de los valores que comparten sus miembros ni por los fines de la actividad que realizan en común.

El ámbito donde se pone de manifiesto el estilo de dirección de la colectividad es *la esfera de la adopción de decisiones de dirección*. Es difícil suponer que todas las decisiones que adopte el dirigente siempre puedan ser atribuidas incondicionalmente a un solo y mismo estilo de dirección. Más bien cabe pensar —y así resulta ser en efecto— que entre la multitud de decisiones de dirección cierta parte responde a las manifestaciones típicas de uno de los estilos, otra parte a otro, y una tercera a otro distinto. Y, por ende, podemos referirnos al estilo de dirección tomando en cuenta no su expresión absoluta sino relativa, vale decir, el predominio de decisiones inherentes a uno de los estilos de dirección.

En este sentido podemos señalar cinco tipos de adopción de decisiones: a) adopción de decisiones en forma unipersonal sin consultas previas con colaboradores y la posterior información a éstos; b) adopción unipersonal de decisiones con información ulterior a los subordinados; c) adopción unipersonal de decisiones con consultas previas en la colectividad; d) adopción de decisiones en conjunto con los colaboradores; e) transferencia total de la función de adoptar decisiones a los subordinados. En consonancia con ello podemos hablar de cinco estilos posibles de dirección en la actividad concreta: a) directivo; b) directivo-colegiado; c) colegiado (democrático); d) colegiado liberal; e) liberal.

Se propuso a los sujetos de prueba²⁷ veinticinco enunciados que caracterizaban el estilo de comportamiento en la toma de decisiones importantes y ellos debían responder si su dirigente mostraba poseer o no el correspondiente estilo de adopción de decisiones. De igual modo se efectuaba la autovaloración de los dirigentes. Luego se calculó la cantidad de puntos para cada uno de los tipos de adopción de decisiones, tanto en colectividades de alto

²⁷ Investigación de N. I. Vorontsova y R. S. Niemov.

nivel de desarrollo como en otras de un nivel de desarrollo bajo. El total de puntos se consideró 100 % y con respecto a ese total se calculó la proporción de cada uno de los cinco tipos de toma de decisiones en la actividad de cada dirigente.

El experimento dio interesantes resultados, en particular cuando se compararon las valoraciones que dieron los subordinados en cuanto al estilo de la toma de decisiones por su dirigente con el modo en que los dirigentes se valoraban a sí mismos a ese respecto. Quedó en claro que los colaboradores de colectividades con un nivel de desarrollo bajo evalúan el estilo de la adopción de decisiones de su dirigente como desplazado hacia el autoritarismo, en tanto que su dirigente se considera totalmente democrático —e incluso a veces demasiado— y se esfuerza por ser más autoritario. En cambio, en los grupos con un elevado nivel de desarrollo, a juzgar por las evaluaciones de los subordinados, predomina firmemente el estilo colegiado de adopción de decisiones y a la vez los dirigentes se consideran a sí mismos demasiado autoritarios y tienden a establecer una mayor democracia en las relaciones dentro de la colectividad.

La investigación permitió registrar otro hecho curioso. El estilo de la toma de decisiones en las colectividades bien desarrolladas se distingue por su determinación y consecuencia, las que se expresan en que uno de los tipos de toma de decisiones predomina establemente sobre los otros ((principalmente el tipo colegiado), en tanto que los tipos restantes se emplean con mucha menor frecuencia (los tipos extremos —el directivo y el liberal— muy raramente). En las colectividades escasamente desarrolladas suelen utilizarse todos los tipos posibles de decisiones, incluidas las variantes extremas (a éstas les corresponde cerca de la quinta parte del total de las decisiones). Pero, como observa N. I. Vorontsova, al actuar de modo inconsecuente y adoptar modos de elaborar las decisiones que se contradicen entre sí (por ejemplo, el directivo y el liberal), el dirigente no hace más que contribuir a crear una atmósfera aun más tensa en la colectividad.

La comparación de colectividades diferentes por su nivel de desarrollo, durante la investigación del estilo de dirección, revela sus diferencias psicosociológicas. No obstante, es evidente que todas ellas se distinguen de los grupos que no constituyen colectividades. Estas divergencias no residen tanto en el ámbito de la psicología social cuanto en factores de índole valorativa, aunque, de todos modos, se las caracteriza desde el punto de vista psicológico social.

CAPITULO III

¿ELLOS Y YO? NO, NOSOTROS

1. Las relaciones humanas y la identificación colectivista

El hombre contemporáneo se ha habituado a las paradojas. Hoy, en la segunda mitad del siglo XX, éstas se conciben como un atributo inevitable del progreso científico-técnico. Las paradojas de la relatividad son asimiladas como temas del programa de enseñanza. A nadie le resulta chocante la afirmación de que a la ciencia le faltan "ideas insensatas" (aunque, por suerte, hasta ahora todavía nadie ha declarado que la ciencia necesita ideas insensatas). Cuando en uno de los congresos internacionales de psicología, realizado no hace mucho, se comunicó el trabajo de un psicólogo que enseñaba a "leer" (y con buenos resultados) a niños de cuatro meses, es decir, antes de que aprendieran a hablar, esto suscitó debates, pero no el "shock" emocional que muy probablemente hubiera provocado en otras épocas. Probablemente sea por eso que cuando el fisiólogo canadiense H. Selye, creador de la teoría del stress, intentó elaborar un código de conducta basado en leyes biológicas y formuló la concepción del "egoísmo altruista"¹, tampoco esta paradoja desconcertó a nadie, sino que se convirtió en objeto de reflexión y análisis.

El hombre es egoísta, razona Selye, por ello no es capaz de cumplir el mandamiento "Ama a tu prójimo como a ti mismo". Este mandamiento es abiológico porque contradice las leyes de la na-

¹ Véase: Hans Selye. *Strees sin distress*, Moscú, 1979. (En ruso.)

tural, el instinto de conservación y provoca el distress (stress con consecuencias negativas). Pero, continúa, de esto no se deduce que sea admisible actuar en contra de nuestros semejantes. El instinto de conservación no se encuentra en contradicción con los otros impulsos naturales: la tendencia al altruismo, la necesidad de "ser digno del amor de nuestro prójimo". El altruismo es un fenómeno tan biológico como el egoísmo; tal es la opinión del fisiólogo y tal es la base de su "filosofía del egoísmo altruista", así como del "buen código de conducta" fundado en el conocimiento de la biología y en la manifestación del "egoísmo colectivo".

Indudablemente, sería mucho más agradable estar de acuerdo que discutir con el profesor Selye, uno de los más destacados fisiólogos de nuestra época. Pero cuando éste traspasa los límites de su dominio soberano —la fisiología del síndrome de adaptación— se hace imprescindible discutir porque no es posible estar de acuerdo con las tesis de su concepción del "egoísmo altruista"².

Pueden esgrimirse contra esta concepción los argumentos críticos que planteó el marxismo con respecto a la teoría del egoísmo racional y que han de ser conocidos para el lector familiarizado con la historia de la filosofía. Haremos sólo tres comentarios al respecto.

Primero: Selye se propone basar su código de conducta en leyes biológicas universales a las que está subordinado todo lo vivo, "desde los microorganismos elementales hasta el hombre". Pero el mandamiento de este código que ya conocemos —"Sé digno del amor de tu prójimo"— no se infiere en modo alguno de las leyes del desarrollo de la naturaleza viva. El mundo animal más bien prefiere actuar guiándose por el lema "deportivo": "que triunfe el más fuerte", ubicado evidentemente fuera del problema del altruismo y el egoísmo. ¿No se están atribuyendo aquí a la naturaleza, que es indiferente al bien y al mal, los principios de la conducta humana, a fin de retomarlos luego en la vida social, pero ya coronados con el elevado título de "ley biológica"?

Segundo: como se sabe, la sociedad entraña fuerzas que tanto pueden ser progresistas como reaccionarias. Esto significa que "el buen código de conducta del hombre" en su cristalización concreta, será bueno para unos e inaceptable para otros. No puede haber un mismo "código de conducta" para el gato y para el ratón, aunque nos esté permitido recurrir a las "paralelas" biológicas. Es evi-

² *Literaturnaja Gazeta*, 15 de enero de 1975. (En ruso.)

dente que sólo un sistema social que excluya la confrontación inter-económica, política, ideológica y de cualquier otra índole podría tener un "código de conducta" común a todos. En caso contrario, no nos salvamos del distress.

Tercero: suscita protestas la afirmación de que el altruismo es una forma de egoísmo colectivo. Un enfoque pragmático como éste puede ser apto para caracterizar una colonia de pólipos, pero en las formas desarrolladas de la vida social dista mucho de ser un principio rector de la conducta. Quizá también la actitud de la madre hacia su hijo puede interpretarse en los términos del "egoísmo altruista", ¿pero acaso reside en ello el auténtico fundamento psicológico del amor maternal?

El análisis de la concepción de Selye demuestra que se vuelve a repetir en este caso el camino seguido por otros destacados estudiosos de las ciencias naturales (por ejemplo, V. M. Béjterev con su "reflexología colectiva"), quienes una vez culminada la estructuración de su teoría biológica concreta, no pudieron escapar a la tentación de extender sus tesis a la esfera de las conciencias sociales, con lo cual éstas perdieron de inmediato tanto su validez demostrativa como su objetividad. Al reflexionar acerca de las causas que han impulsado al profesor Selye a efectuar su incursión en la sociología, uno llega a la conclusión que —en contra de lo que enuncia su concepción— tras las posiciones que asume existe un altruismo no egoísta sino auténtico. El científico se ha sentido preocupado por las nocivas consecuencias del stress que provoca el medio social que él bien conoce. Busca generosamente los medios para liberar a la humanidad "de sufrimientos, penas y disgustos" y de asegurarle un "stress sin distress". Pero al asumir la posición de una filosofía que contrapone desde tiempos inmemoriales el hombre al hombre, el individuo al grupo, la personalidad a la sociedad, no logra encontrar la solución acertada del problema.

El conjunto de temas que se debaten en la polémica con Selye posee un aspecto metodológico propiamente dicho. La condición necesaria para resolver el problema central es la delimitación de dos posiciones que, en rigor, permanecen indiferenciadas para la conciencia común y que lamentablemente distan aún de ser aprehendidas en el plano teórico general: las dos posiciones en las que existe el sujeto actuante. Una de ellas es la posición de *reflexión*, es decir, de toma de conciencia y por lo mismo de diferenciación, de correlación, del sujeto con los componentes de su propia activi-

dad: con sus fines y medios, tareas, objetos, instrumentos, etc. La segunda posición es *prerreflexiva*. Su esencia radica en que el sujeto no efectúa los actos de detección y análisis de todos esos componentes, se despreocupa de comprender y tomar conciencia de su propia actividad, pero realmente *actúa*. En tales circunstancias cuando una posición aparenta "superponerse" a la otra y no se la discierne desde el ángulo teórico, surge la tentación de absolutizar al otro sujeto, ya sea exclusivamente como *fin* de la actividad, ya sea como *medio* de ésta. Pero en muchos casos el otro individuo resulta ser un medio sólo dentro de los marcos de la posición reflexiva, porque a través de él está dado el objeto que se refleja como fin. En cambio, a nivel prerreflexivo, medio y fin, no son necesariamente separables.

Volvamos en este sentido al problema del altruismo y el egoísmo. Todas las concepciones del egoísmo racional, del "egoísmo altruista" y otras por el estilo, no distinguen las posiciones reflexiva y prerreflexiva del sujeto de la actividad ni su actitud personal hacia los otros. Por ejemplo, el impulso de prestar ayuda generosa en realidad puede ser entendido como la búsqueda de una ventaja para el propio sujeto que la presta, como un medio de mantener una autovaloración elevada, etc. En síntesis, puede ser interpretado partiendo de los intereses del propio Yo del sujeto. Pero a nivel prerreflexivo el hombre *actúa* sin ocuparse de analizar, de disociar el objeto de su acción a) en la ayuda a otra persona, b) en la base pragmática o moral de su impulso. "Una acción en bien de otro" es precisamente "una acción en bien de otro" y no en aras de la realización de una u otra norma moral como fin último. La norma moral indiscutiblemente contribuye al impulso altruista de prestar ayuda a otra persona, pero no como fin sino como causa, como parte del contenido objetivo de ese acto. En cambio, la reflexión trata de poner cada cosa en su lugar presentando las auténticas fuerzas motrices del acto de un modo metamorfoseado y además tergiversado.

El egoísmo y el altruismo como categorías psicológicas y éticas abstractas no pueden ser unificados mecánicamente. Marx y Engels señalaron la falta de perspectivas que tiene la contraposición del altruismo al egoísmo diciendo: "... los comunistas no hacen valer ni el egoísmo en contra del espíritu de sacrificio ni el espíritu de sacrificio en contra del egoísmo, ni envuelven teóricamente esta contraposición en su forma sentimental ni en su grandilocuente forma ideológica, sino que ponen de manifiesto, por el contrario, su

fuerza material, junto con la cual desaparece la contraposición misma”³.

Ni el altruismo abstracto ni el egoísmo abstracto ni su unión en forma de un egoísmo “altruista” o “racional” pueden servir como indicio preciso para la presencia o ausencia de interrelaciones auténticamente humanas en las colectividades socialistas reales, unidas por una actividad socialmente significativa. En los hechos, la indulgencia, la conmiseración, la bondad, la autolimitación en bien de otro, en determinadas situaciones responden a los principios del humanismo comunista. No obstante, para evaluar un acto altruista desde el punto de vista ético debemos entender cuáles son los fines y valores morales que han actuado mediatizándolo, porque un comportamiento altruista por sus propósitos en ocasiones resulta opuesto a los principios de la moral comunista.

Supongamos que un miembro de una colectividad laboral no tiene “las manos limpias” y además es holgazán. No se ha propuesto ni se propone esforzarse en el trabajo ni ve mal llevarse algunas pertenencias de la fábrica a su casa. Si los miembros de su colectividad fuesen altruistas “consecuentes” tendría derecho a esperar compasión, comprensión y razonamiento del tipo “El también es una persona”, “Tiene hijos pequeños”, etc. Se sobreentiende que la posición genuinamente humana de una colectividad socialista hace imposible una manifestación de altruismo en semejantes situaciones. “El comunismo —escribió Lenin— comienza cuando los *obremos de base* manifiestan un espíritu de sacrificio capaz de superar la ardua labor, una preocupación por elevar la productividad del trabajo, economizar *cada pud de cereal, de carbón, de hierro* y de otros productos, que no benefician personalmente a los trabajadores o a sus «allegados», sino a sus parientes y amigos «lejanos», es decir, a la sociedad en su conjunto, a decenas y cientos de millones de personas...”⁴. Porque únicamente a expensas de toda la sociedad se hace posible garantizar “el *pleno* bienestar y el libre y *total* desarrollo de todos los miembros de la sociedad”⁵.

De modo que el altruismo, tan valioso en las relaciones interpersonales, no puede conceptuarse como referente psicosociológico del humanismo que las personas manifiestan en situaciones diver-

³ C. Marx y F. Engels. *La ideología alemana*. Ed. cit., pág. 272.

⁴ V. I. Lenin. *Obras completas*. Ed. cit., t. XXXI, pág. 296.

⁵ *Idem*, t. VI, pág. 72.

sas. Tampocó resiste la crítica el afán de "perfeccionar" el altruismo añadiéndole como atributo característico el "egoísmo". Ocurre que la separación del "egoísmo" y el "altruismo" en polos antagónicos (al igual que su unificación mecánica) refleja la secular contraposición del Yo y el Ellos, característica de las formaciones sociales a las que les es inherente el dominio de la propiedad privada, la explotación del hombre por el hombre, la competencia de todos con todos. La tendencia históricamente progresista inherente a la sociedad socialista supone la superación del antagonismo Yo y Ellos por el principio unificador Nosotros: o sea, lo que hago para otros, implica en igual medida un beneficio para mí y para otros, precisamente porque es beneficioso para la sociedad a la que pertenezco y a la que sirvo.

Por lo tanto, la alternativa "egoísmo o altruismo" resulta en verdad ficticia para la sociedad socialista desarrollada (si nos estamos refiriendo a la conducta de la personalidad dentro de la colectividad). La auténtica alternativa que cabe oponer tanto al egoísmo como al altruismo consiste en un fenómeno psicológico particular de los vínculos interpersonales que implican una motivación tal de las relaciones con el camarada, con el miembro de la colectividad, que el sujeto, partiendo de elevados principios morales y cosmovisivos, *considera al otro como a sí mismo y a sí mismo como a todos los otros dentro de su colectividad*, y es entonces cuando la controversia entre el Yo y el Ellos es superada por el concepto Nosotros. De la misma manera que la alternativa que ya conocemos entre "conformismo o inconformismo" resultó ficticia para una colectividad, donde las relaciones están mediatizadas por el contenido de la actividad conjunta y los valores morales, y donde como alternativa real tanto al conformismo como al inconformismo surgía la autodeterminación colectivista de la personalidad, el fenómeno que se contrapone a la alternativa "egoísmo o altruismo" no válida para la colectividad, es lo que hemos dado en llamar *identificación colectivista*.

La identificación colectivista supone en igual medida el rechazo de la permisividad altruista y de la actitud egoísta de "utilizar" a los demás. El humanismo, la preocupación por el compañero, así como la actitud exigente hacia él (recordemos a Makarenko: el máximo de confianza y el máximo de exigencia) es la norma de las interrelaciones colectivistas. Así surge el clima psicológico favorable para el desarrollo multifacético y armónico de la personalidad. Infringe los principios de la identificación colectivista el individuo

que aplica en la conducta para consigo mismo y para con los demás —en la misma situación o en una situación diferente— distintas normas morales y estructura su comportamiento partiendo de esas normas.

Todo cuanto hemos dicho acerca de las relaciones humanas y de la identificación colectivista permanece a nivel de construcciones ético-psicológicas generales si no encontramos un punto de referencia empírico para estos conceptos ni creamos las condiciones experimentales concretas en las cuales sea posible registrar ya sea un hecho indiscutible que muestre la permanencia del antagonismo Yo y Ellos o, por el contrario, su superación en el principio colectivista Nosotros. Para nosotros el papel de ese punto de referencia empírico lo ha desempeñado cierto parámetro psicológico concreto de las relaciones interpersonales accesible a una detección experimental y a una evaluación cuantitativa. La mediación de la intensidad con que se expresa permitió juzgar de manera bastante exacta acerca de la presencia de una identificación colectivista en los grupos.

Inicialmente ese parámetro fue denominado *identificación emocional activa del grupo*. Nos permitía desglosar los componentes básicos de la caracterización psicológica del fenómeno en estudio y contenía asimismo su descripción desarrollada. No obstante, el interesante fenómeno psicológico al que se refería quedaba designado por demasiadas palabras. En busca de una denominación más feliz apelamos a un concepto frecuente en las obras filosóficas del eminente pensador ruso A. N. Radíchev: "coparticipación". La esencia de esa "coparticipación" reside en compartir de manera activa la alegría y el sufrimiento. Radíchev escribió: "Habitado a vincularse a todo, el hombre se ve a sí mismo en el que sufre, y se duele [...] El hombre padece con el hombre, e igualmente se alegra con él"⁶.

La coparticipación es una forma concreta, uno de los casos posibles, una modificación de la categoría más general de las relaciones interpersonales, vale decir, de la identificación colectivista. Por medio de la misma se puede describir un conjunto de fenómenos en los cuales se plasman las relaciones de los hombres entre sí cuando coinciden, por su orientación, con la actitud del sujeto hacia sí mismo y responden a los principios colectivistas moral-

⁶ A. N. Radíchev, *Obras filosóficas escogidas*, Moscú, 1949, pág. 292. (En ruso.)

mente justificados; la simpatía se presenta aquí como coparticipación, es decir, en sus determinaciones activas.

Así la simpatía como coparticipación es *la identificación colectivista para la cual un suceso desagradable, así como las vivencias consiguientes en uno de los miembros del grupo están dados a los otros como motivaciones de la conducta, que organizan su actividad común orientada simultáneamente a lograr el fin del grupo y a bloquear la acción de ese suceso (frustrante).*

A fin de descubrir la coparticipación se utilizó un procedimiento de base experimental que permite observar, a través de la interacción grupal, las profundas relaciones interpersonales de la identificación colectivista oculta tras esa interacción.

Con este fin se emplean aparatos especiales que permiten registrar cómo se comporta cada sujeto de prueba cuando un castigo amenaza a todos los miembros del grupo, incluso a él mismo (sanciones integrales) y cuando el castigo amenaza a alguno de sus compañeros que participan en el experimento (sanciones parciales). A la vez, se plantea un tipo de tareas en el cual la rapidez o apresuramiento para cumplirlas aumenta sensiblemente la cantidad de errores por los cuales corresponde el castigo. En la prueba de emulación con otro grupo sólo se incluye el índice de velocidad en el cumplimiento de la tarea, en tanto que la necesidad de que el trabajo sea correcto y sin errores queda sobrentendida. De tal modo, el aumento de la rapidez en el cumplimiento de la tarea es el objetivo de la actividad grupal, pero la velocidad del trabajo eleva la probabilidad de error y consiguientemente también la posibilidad de castigo. Esta circunstancia es la que constituye la premisa básica para la posterior calificación del nivel de desarrollo de la coparticipación en el grupo⁷.

La hipótesis de trabajo consistía en que en los grupos de diferente nivel de desarrollo, la conducta grupal en la que se ponen de manifiesto las relaciones interpersonales implícitas en ella, sería en unos casos de sanción integral y parcial a cualitativamente distinta y estas diferencias cualitativas resultarían accesibles a una expresión cuantitativa y a una medición. Si en un grupo no existe una coparticipación más o menos manifiesta, en el caso de castigo parcial (uno paga por todos) el grupo debe trabajar mucho más rápi-

⁷ Los sujetos participantes ignoran siempre el auténtico objetivo del experimento, al que toman sólo como un test sobre la coordinación y eficiencia de la actividad en las condiciones que crea la emulación con otros grupos.

damente que ante una sanción integral. El hecho de que el compañero de trabajo en el grupo se vea ante una frustración, no se toma en cuenta en este caso, por cuanto todos los demás y cada uno individualmente quedan fuera de peligro. Los esfuerzos que se empeñaron para bloquear el agente frustrante en la primera etapa del experimento (cuando la sanción era integral) se tornan inútiles. A raíz de ello, la eficiencia en el cumplimiento de la acción se eleva.

Si, en cambio, el tiempo invertido en cumplir la tarea, ya se plantee una sanción integral o una parcial es aproximadamente el mismo, esto evidencia un deseo de coparticipación, propio del fenómeno de identificación emocional activa en el grupo; aunque el peligro amenaza sólo a uno entre todos, todos los miembros del grupo actúan como si ellos también estuvieran expuestos a un castigo directo por el error. Existen fundamentos para suponer que en este caso se revela un tipo de interrelaciones que se caracteriza por la vivencia de los estados del otro como propios.

La primera y fundamental conclusión que se obtiene de los experimentos realizados es la confirmación de la realidad de la coparticipación como fenómeno psicosociológico específico, que testimonia la capacidad del grupo para compartir las vivencias de cualquiera de sus miembros, y que permite medir el nivel de desarrollo de las relaciones colectivistas dentro del mismo. La segunda conclusión consiste en que cuanto más favorables son las condiciones que existen en los grupos para el surgimiento de este fenómeno, más afines resultan a una colectividad. En los "grupos difusos" y en los grupos de delincuentes la coparticipación se expresa muy débilmente o no existe en absoluto. En cambio, los miembros de una colectividad se identifican con el compañero, lo que reorganiza su conducta. Así lo demuestra el hecho de que se igualen los tiempos durante la solución de la tarea en la primera y la segunda etapas de la serie, así como que el experimentador registra exclamaciones emocionales en los sujetos de prueba, movimientos expresivos, etcétera.

Así, la coparticipación como manifestación de la identificación colectivista resulta un índice específico del nivel de desarrollo de las relaciones interpersonales en el grupo. Por incluir en sí los valores morales y las normas de conducta que responden a los ideales éticos del hombre soviético, la identificación colectivista adquiere su desarrollo más elevado en los grupos del tipo colectividad como célula fundamental de la sociedad socialista.

Este recurso experimental suprime, en una medida considerable, el interrogante permanente acerca de si la variante de laboratorio se adecua a la actividad real en la cual el grupo en estudio suele estar inmerso en las circunstancias que le son habituales. Pero el fenómeno psicológico investigado es relativamente independiente del tipo de tareas que se resuelven: la indiferencia hacia el compañero a la par con una actitud cuidadosa hacia el propio bienestar, igual que las cualidades personales opuestas, evidentemente pueden ser descubiertas en cualquier tipo de actividad.

El fenómeno de coparticipación —adecuado criterio experimental del desarrollo del grupo— en la vida real del grupo no se pone de manifiesto frecuentemente en una forma pura. Empero, ello no impide encontrar las situaciones concretas en las que se ponen en evidencia, para un observador externo, algunas peculiaridades psicológicas de la interacción que responden a las características esenciales del parámetro que se busca (M. A. Turevski).

Por ejemplo, una de las características posibles resultó ser la situación laboral específica que se presenta en la actividad real de los equipos de vidrieros en las obras en construcción. El cumplimiento del programa de producción supone ante todo un elevado ritmo de trabajo. El programa incluye la realización de dos operaciones: una parte del equipo fija el cristal en las ventanas por medio de clavos, en tanto que los restantes, a continuación, enmellan a mano las juntas de los marcos y los vidrios. La práctica demuestra que un apresuramiento excesivo, aunque garantiza el alto ritmo de trabajo de la primera parte del equipo, implica defectos que pueden lastimar las manos de los otros vidrieros.

Sobre la base de índices periciales (número de casos en que se acude al centro asistencial, cantidad de conflictos originados por estos problemas en los equipos, etc.) fue posible diferenciar los equipos de constructores y clasificar entre ellos grupos antinómicos a este respecto. Así se distinguieron tres equipos diferentes de los otros por una ausencia total de casos de heridas en el trascurso del proceso productivo, y dos que los igualaban en cuanto a la calificación del equipo, pero en los cuales ese tipo de problemas y los conflictos consiguientes eran algo habitual. Interesa señalar que los índices de producción de los tres primeros equipos eran superiores a los de los otros dos. Las determinantes de la actividad productiva eficiente resultaron ser aquí, evidentemente, tan intensivas que compensaban con facilidad los esfuerzos y pérdidas de tiempo ligados a la actitud cuidadosa hacia los compañeros de

labor. En el experimento de laboratorio los tres primeros grupos dieron elevados índices de simpatía como coparticipación, mientras que los otros dos dieron índices bajos, o más exactamente, ausencia de datos referidos al parámetro en cuestión. Por lo tanto, existen fundamentos para extraer la conclusión de que en el experimento se registra precisamente lo que constituye un componente psicosociológico real de las relaciones interpersonales.

El parámetro descripto de las relaciones mutuas dentro del grupo fue investigado en una serie de trabajos subordinados a la hipótesis antes enunciada⁸, partiendo de que las manifestaciones de este fenómeno en grupos de diversos niveles de desarrollo se diferencian esencialmente. Así, entre la cantidad de miembros de un "grupo difuso" y la intensidad del fenómeno de coparticipación, según se suponía, debía manifestarse una dependencia inversa: su intensidad es inversamente proporcional al número de miembros del "grupo difuso". En oposición a este caso, en la colectividad el aumento del número de miembros no debe conducir —de acuerdo con esta misma hipótesis— a una disminución del grado en que se manifiesta el fenómeno que estudiamos.

La veracidad de esta hipótesis fue comprobada por M. A. Turevski, quien construyó aparatos especiales y planteó las condiciones del experimento que permiten incluir en la interacción del grupo una cantidad creciente de miembros. El procedimiento experimental consistía en que a uno de los miembros del grupo se le proponía resolver una tarea concreta de las que se presentan a diario en su actividad profesional (aunque también se le podía asignar una tarea neutral, por ejemplo, operaciones matemáticas elementales). El grupo determinaba la velocidad con que se debía resolver. Por lo general, se trataba de sus compañeros de trabajo, que conocían a fondo la tarea planteada y las posibilidades de rendimiento por unidad de tiempo. Las tareas, según las instrucciones, debían ser cumplidas lo más rápidamente posible. A la vez, una aceleración considerable del ritmo indicado al operador por el grupo conducía, desde luego, a un aumento de los errores en su labor y, como consecuencia, implicaba en un caso un castigo inte-

⁸ Véase: V. A. Petrovski. "La identificación emocional en el grupo y el modo de revelarla". *Contribución al diagnóstico de la personalidad en el grupo*; Moscú, 1973; A. V. Petrovski. "Algunos aspectos nuevos de la elaboración de la concepción estratométrica del grupo y de la colectividad". *Problemas de psicología*, 1976, N° 6. (Ambos en ruso.)

gral y en otro uno parcial. La diferencia de velocidad que señalaba el grupo en una situación de castigo integral (se sancionaba a todo el grupo) y parcial (sólo se sancionaba a uno de sus miembros, por lo común al propio operador) se empleaba como indicador empírico del fenómeno de coparticipación. Cabe advertir que los miembros del grupo no tenían reloj ni cronómetros; el tiempo se determinaba "a ojo", y si el grupo apresuraba demasiado al operador para que pasara de una tarea cuya solución prácticamente aún no había hallado a una tarea nueva, la posibilidad de errores y castigos por cierto aumentaba.

¿A qué conclusiones llegó el experimentador? En los grupos de tipo colectividad, al margen de cuál fuera su tamaño, indicaban al operador aproximadamente la misma velocidad para cumplir la tarea en los casos en que el castigo por los errores fuese integral o parcial. Incluso cuando en la composición del grupo experimental se incluía sólo a una parte de esa colectividad (por ejemplo, 3, 8, 12, 15, 20 personas), en todos los casos indicaban al operador una velocidad casi igual para la realización de las tareas. Esto testimonia que las relaciones humanas no se van debilitando a medida que crece la cantidad de miembros de la colectividad y que el principio "para uno mismo como para los demás, y para los otros como para uno mismo" se mantiene vigente dentro de la colectividad, sin depender de que se incluya en el experimento a toda la colectividad o a cualquiera de sus partes. Se observó un panorama distinto en los grupos experimentales constituidos por personas elegidas al azar. Cuanto más grande era entonces el grupo, tanto más se diferenciaba su conducta en caso de castigo integral o parcial. Por lo tanto, la hipótesis inicial quedaba plenamente confirmada.

Asimismo cabía esperar que en una colectividad el nivel de simpatía como coparticipación debe mantenerse tanto en caso de que el castigo amenace al "veterano" de la colectividad, como en aquél en que el destinado a recibirlo sea un novato. Como se sabe, en los grupos de bajo nivel de desarrollo un novato se encuentra involucrado en el papel de "chivo expiatorio". La actitud hacia el novato puede considerarse en muchos sentidos como medida de las relaciones humanas en la colectividad. El humanismo colectivista se pone de manifiesto en la invariabilidad de los índices empíricos de coparticipación en aquellos casos en que la amenaza de castigo se dirige a un individuo todavía desconocido para el grupo, pero que queda involucrado no sólo en los deberes sino también en los derechos de miembro de la colectividad. En la investigación expe-

rimental de A. S. Gorbatenko, quien estudió el proceso de incorporación del novato a la colectividad, quedó confirmada de modo convincente la hipótesis que enunciábamos.

Corresponde decir que para una colectividad, el fenómeno de coparticipación es un fenómeno grupal propiamente dicho, que transforma los rasgos individuales típicos de la personalidad, por ejemplo, la apatía emocional, la agresividad, etcétera. Disponemos de datos acerca de que los miembros de una colectividad cuyas peculiaridades caracterológicas individuales (si creemos en los resultados obtenidos mediante encuestas personales) incluyen rasgos al parecer incompatibles con la manifestación de una identificación activa, sin embargo muestran actitudes humanistas en la vida y la actividad colectivas (E. V. Románina).

En este sentido vale la pena recordar los interesantes resultados que obtuviera L. P. Joilova quien demostró que los miembros de una colectividad, cuando son incluidos en un grupo integrado por personas que desconoce, en las condiciones ya enunciadas de castigo parcial, evidencian el fenómeno de la coparticipación. Tal vez aún sea demasiado prematuro extraer cualquier conclusión vinculada a la psicología de la personalidad, pero creemos posible enunciar una presuposición cautelosa: la identificación activa como fenómeno de las relaciones interpersonales que se conforman en las condiciones creadas por una auténtica colectividad, adquiere el status de característica estructural de la personalidad como una nueva formación psicológica con rasgos de mayor o menor estabilidad.

Así, lo psicológico individual en la personalidad actúa como fenómeno psicológico social de las relaciones interpersonales, que, al ejercer influencia en las peculiaridades de la personalidad, manifiestan una estabilidad y una independencia relativa del entorno inmediato. Tal es otra conclusión que se puede extraer como resultado del estudio de la esencia psicológica inherente a las relaciones humanas en un grupo.

La identificación colectivista como forma concreta de expresión de las relaciones humanas en el grupo se observa prácticamente en cualquier colectividad, como una cualidad psicológica propia de la misma. También se da de modo elocuente, como característica formativa en la estructura psicológica de la *colectividad psicoterapéutica*, la cual durante los últimos años merece cada vez mayor atención e interés por parte de los psiquiatras y psicólogos dedicados a los problemas clínicos y metodológicos de la psicoterapia de grupo.

Surgida en el ámbito interdisciplinario de la psicología social y la psiquiatría, la psicoterapia de grupo cobró entidad gracias a las construcciones teóricas tomadas de la escuela de K. Lewin y C. Rogers, se apoyó en las concepciones del "sociodrama" y el "psicodrama" que se remontan a Moreno, y asimiló —particularmente en el último período— la experiencia acumulada con la utilización de diferentes tipos de entrenamiento social en los denominados T-grupos⁹. El primer interrogante que puede hacerse al respecto es el siguiente: ¿expresa la psicoterapia de grupo, por su esencia, las posiciones teóricas de esas corrientes psicológicas y denota su aplicación una real importación de las premisas metodológicas propias de esas corrientes?

La acción transformadora del grupo sobre la personalidad, que constituye el fundamento psicológico de la psicoterapia de grupo, también fue empleada (al margen de cualquier construcción teórica) por la humanidad durante milenios como eficaz instrumento para influir en el pensamiento y las emociones del hombre (formas rituales de tratamiento de enfermos entre los aborígenes de Africa y de Oceanía, arrepentimiento público entre los cristianos). La cuestión es la siguiente: en qué mecanismos psicológicos confía el psicoterapeuta, qué potencial de las relaciones interpersonales incorpora con fines terapéuticos, qué motivación propone y crea cuando trabaja con el grupo, cómo debe ser ese grupo por sus características. Aquí es donde deben expresarse las diferencias de los enfoques teóricos que es preciso entender en un plano metodológico.

En el prólogo al libro *Investigaciones clínico-psicológicas de la psicoterapia de grupo en enfermedades neuropsíquicas*, el profesor M. M. Kabanov, director del Instituto de Neuropsicología V. M. Béjterev, escribe: "El desarrollo de la psicoterapia de grupo no es posible sin una fundamentación teórica de sus tests básicos [...]. El error de los teóricos de otros países en el estudio de los mecanismos de la dinámica de grupo reside en que establecen una ruptura casi total entre las «microrrelaciones» y las «macrorrelaciones», así como también en que ignoran en realidad el aspecto concerniente al contenido de la formación y funcionamiento del grupo. En la psicología social marxista de hoy se están desarrollando ideas que muestran que es insuficiente tener en cuenta sólo la comunidad psicológica-emocional (en la que ponen el acento los psicólogos

⁹ En los T-grupos, mediante una discusión grupal especialmente organizada, se educa la aptitud para la comunicación interpersonal.

sociales tradicionales) y que es necesario incluir la categoría comunidad psicosociológica con su mediatización a través de la actividad conjunta (concepción estratométrica de la actividad grupal...). Partiendo de esta concepción, el proceso de desarrollo de la psicoterapia de grupo debe considerarse como el paso del grupo amorfo (difuso) a la colectividad integrada, vale decir, la transformación de la psicoterapia *de grupo* en psicoterapia *colectiva*"¹⁰.

Surge en relación con esto una serie de problemas psicosociológicos, y ante todo la cuestión de cuál es la diferencia esencial entre la psicología de una colectividad psicoterapéutica y la psicología de un grupo psicoterapéutico difuso. cuáles son los mecanismos psicosociales de las manifestaciones de una colectividad, las determinantes imprescindibles para asegurar la eficacia del tratamiento y de la rehabilitación del paciente. Nos parece evidente que entre dichos mecanismos figura el fenómeno de la identificación colectivista, que surge como resultado de la mediatización por la actividad de las relaciones interpersonales en la colectividad psicoterapéutica.

El grupo psicoterapéutico no se convierte de pronto en una colectividad psicoterapéutica ni surgen al instante dentro de él relaciones de identificación colectivista. Si intentamos formular la diferencia central de ambas entidades terapéuticas nos veremos en la necesidad de recurrir a la especificidad de los factores que mediatizan las relaciones en estos dos tipos de grupos¹¹.

Así, en el grupo psicoterapéutico tradicional el motivo de la actividad de cada uno de sus integrantes lo constituye su propio restablecimiento. Pero, por cuanto ese restablecimiento se ha de lograr en el proceso de la interacción intragrupal, organizada de un modo especial, la participación en esa interacción, la subordinación a sus leyes, pasa a ser la finalidad que responde al motivo de la actividad de cada uno. Precisamente tales son las nociones de valor de los miembros del grupo psicoterapéutico que, mediatizan las relaciones interpersonales en el grupo. De ahí deriva el interés por los problemas del otro, por sus vivencias, etcétera.

¹⁰ Investigaciones clínico-psicológicas de la psicoterapia de grupo en enfermedades neuropsíquicas. Leningrado, 1979, págs. 5-6. (En ruso.)

¹¹ Véase: A. V. Petrovski, M. A. Turevski. "Acerca de las bases psicosociológicas de la psicoterapia de grupo". Investigaciones clínico-psicológicas de la psicoterapia de grupo en enfermedades neuropsíquicas. Ed. cit.

A diferencia del grupo psicoterapéutico, en la colectividad psicoterapéutica es normal la situación en la cual la salud del otro, cómo restablece el otro contactos plenos con su entorno social, su participación conciente y digna en la vida de la sociedad, toda su suerte posterior se constituyen en un valor en sí. Las relaciones que mediatizan ese tipo de nociones de valor acerca del objeto de la actividad compartida son asimismo las que condicionan los rasgos psicosociológicos óptimos de la colectividad psicoterapéutica.

No debe olvidarse que el motivo que lleva al paciente a incorporarse a un grupo psicoterapéutico no coincide con el motivo por el que se guía el terapeuta en su trabajo con el grupo. El terapeuta está interesado en el restablecimiento de cada miembro del grupo y de éste en su conjunto. El paciente, al principio, sólo está motivado por sus problemas personales y no manifiesta un interés similar por la curación de cada miembro del grupo, en el cual únicamente ve por el momento, y con pleno fundamento, un acompañante casual (tal vez simpático y quizá hasta antipático). Pero ya en las primeras etapas de la psicoterapia de grupo modifica un tanto su posición y comienza a considerar al grupo en conjunto y a cada uno de sus integrantes como una suerte de "instrumento" de la influencia psicoterapéutica. En otras palabras, toma conciencia de que el grupo es útil *para sí mismo*. De este modo ya se perfila el paso del grupo psicoterapéutico difuso a una comunidad donde las relaciones están mediatizadas por las tareas de una actividad común, por su carácter objetivado. Pero esto dista aún de ser la transición a una colectividad psicoterapéutica, y no por casualidad los creadores de la psicoterapia de grupo sitúan el método dentro de los límites de esta etapa, en tanto que toda la psicoterapia de grupo extranjera (sobre todo la norteamericana) trastabilla precisamente en este punto.

Un grupo psicoterapéutico se convierte en colectividad cuando los motivos del terapeuta y de cada integrante comienzan a combinarse, a coincidir, cuando en el grupo se evidencia un sistema de relaciones que encarna el principio rector de la salud pública soviética: "la salud de cada uno es la riqueza de todos". La actividad del grupo se orienta entonces a resolver los problemas de cada uno de sus miembros y de esa manera las relaciones interpersonales y los problemas personales de cada uno se transforman en la dirección que es deseada por el terapeuta y propicia para el éxito del tratamiento. Del mismo modo que en el proceso de una actividad racionalmente organizada, el individuo, al realizar su objetivo, a

la vez reforma y corrige sus defectos personales, el grupo en el transcurso de una actividad con una motivación elevada, al cumplir sus objetivos y realizar sus valores morales, se convierte en colectividad. En este caso, en una colectividad psicoterapéutica en la cual se pone de manifiesto la identificación colectivista.

El parámetro de la identificación colectivista y su marco de referencia empírico —la simpatía como coparticipación— recién han comenzado a difundirse en la psicología social soviética. Muchos aspectos vinculados con su esencia psicológica todavía deben ser precisadas. Sin embargo, su empleo ya nos permite penetrar en la compleja estructura de las relaciones interpersonales y brinda la posibilidad de estudiar objetivamente la variante personal de la interacción grupal.

2. La cohesión de la colectividad

La armonía de las relaciones humanas... Cuán importante, cuán preciada y cuán difícil parece lograrla cuando se trata de una comunidad humana concreta, ya sea un laboratorio científico, una brigada de producción, un equipo deportivo, un grupo de estudiantes...

¿Difícil? ¿Y por qué? Porque las personas son todas diferentes, las circunstancias complicadas y los intereses pueden no coincidir. La complejidad de las relaciones humanas genera inevitablemente conflictos. ¿Pero quizá sea posible eludir todas las aristas sin lastimarse? Hay que comenzar por esclarecer qué es este conflicto en sí y si siempre obstaculiza la cohesión de quienes están involucrados. Y además es preciso comprender qué significa la cohesión como manifestación superior de la armonía de las relaciones humanas. Reflexionemos sobre la cohesión y la compatibilidad de los hombres, sobre las fuentes de los conflictos y las vías para resolver los que surgen entre ellos en la actividad y en la comunicación.

Tal vez sea difícil mencionar otro problema psicológico que haya concentrado tanto la atención de los psicólogos contemporáneos como la cohesión grupal. La bibliografía dedicada al tema abarca miles de títulos. La crisis económica de fines de los años 20 y comienzos de la década del 30, el fascismo en Alemania e Italia, la Segunda Guerra Mundial, la vigilancia y el aislamiento de la gente en el período del macartismo en Estados Unidos, la escalada de violencia, particularmente durante la guerra "sucias" de

Estados Unidos en Vietnam, el auge del movimiento huelguístico: todos estos acontecimientos se constituyeron en factores que intensificaron las investigaciones orientadas a fortalecer los vínculos intra-grupales e intergrupales, cuya declinación se observa en el mundo occidental. El problema de la cohesión ocupó el lugar central de los estudios en decenas de instituciones especializadas en psicología de Estados Unidos, Inglaterra, Japón y la RFA. Precisamente en estos países surgieron las posturas teóricas determinantes que se afirmaron en la concepción de la naturaleza y el carácter de la cohesión, como también los enfoques metodológicos para estudiarla. Estas posturas teóricas y estos enfoques metodológicos fueron aceptados durante un largo período como los únicos posibles para la investigación psicosociológica. Mientras tanto se daban todos los fundamentos para esperar —como en realidad ocurrió— que sólo pudieran llevar a un callejón sin salida la problemática de la cohesión, aunque sólo fuera porque la obligaban a girar en el círculo de ideas que encaraban al pequeño grupo visualizado exclusivamente como comunidad comunicativo-emocional.

Al tomar como punto de partida las relaciones psicoemocionales entre los individuos que se expresan en la práctica interactiva del pequeño grupo y sobre todo en la frecuencia, duración y orden de la interacción, los psicólogos tradicionales en rigor no se plantearon como meta establecer de qué dependen estas relaciones ni intentaron rastrear sus orígenes en la economía, la ideología y la política. De esa manera, el contenido de las interrelaciones grupales, incluido el fenómeno de la cohesión quedaba, por lo general, eliminado de la investigación psicosociológica. En cambio, el método principal que emplearon para detectar la cohesión fue el registro de las interacciones, de los actos de comunicación, de las elecciones y preferencias mutuas que se basan en las simpatías y antipatías, mientras que las recomendaciones prácticas del psicólogo con respecto a la elevación de la cohesión del grupo estaban vinculadas predominantemente a la posible modificación de su estructura sociométrica. "Si se retiraban del grupo las personas con bajo status sociométrico y se incorporaban a él personas con un elevado nivel de status sociométrico, la cohesión del grupo mejoraba..."¹², escribió J. L. Moreno. Así, en su opinión, basta con introducir algunas modificaciones en la estructura del grupo (por ejemplo, retirar a las personas conflictivas) para que un grupo desunido se

¹² J. L. Moreno. *Sociometría*. Moscú, 1958, pág. 158. (En ruso.)

vuelva ensamblando y cohesionado. Tal vez en determinados casos en que el conflicto ha ido demasiado lejos quepa recurrir al "ostracismo", pero no es ésa, en modo alguno, la vía común para elevar la cohesión.

Es fácil comprender que tal programa de investigación de la cohesión no prevé el estudio de las normas y orientaciones de valor que se conforman en el grupo sobre la base que es más importante para él: sobre la base de la actividad conjunta que posee un carácter objetivado, determinada orientación y un sentido y un fin sociales. No resulta casual entonces que las investigaciones sobre la cohesión hayan sido en lo fundamental estrictamente de laboratorio, donde se convertían en objetos de estudio grupos artificialmente formados, que funcionaban en condiciones convencionales de cooperación o competencia, de estilo de liderazgo autoritario o democrático, etc., y donde hasta la propia actividad grupal tenía un carácter muy artificial. La cohesión como estabilidad de la estructura del grupo, como su capacidad para resistir a las fuerzas que tienden a debilitar o romper los vínculos interpersonales, se enfoca como "el estado del grupo al que éste llega como resultado de una creciente interacción entre sus miembros"¹³, y además "que cuanto mayor es la frecuencia de la interacción entre los integrantes del grupo, mayor es el grado de sus simpatías mutuas y más alto el nivel de cohesión, y viceversa"¹⁴. Estas formulaciones y otras por el estilo son muy características de muchos textos de la psicología social tradicional.

En estos textos se ofrece la descripción de multitud de métodos para obtener los coeficientes de cohesión. Los psicólogos comparan ese coeficiente tratando de extraer determinada información acerca de las peculiaridades por las que se distingue el curso de los procesos del desarrollo intragrupal. La mayoría de los métodos de investigación de la cohesión, adoptados en la psicología clásica, se fundan en la hipótesis de que entre la cantidad, frecuencia e intensidad de las comunicaciones en el grupo y su cohesión existe un nexo directo, y por ello la cantidad y sentido de las elecciones mutuas, positivas o negativas, es testimonio de la cohesión.

Pero ni siquiera se presupone que la frecuencia y cantidad de los contactos interindividuales, así como su duración, pueden ser precisamente una consecuencia de la unidad interna del grupo. Se

¹³ D. Cartwright, A. Zander. *Group Dynamics*. L. 1960, p. 74.

¹⁴ G. Howang. *The Human Group*. N. Y., 1960, p. 112.

extrae la conclusión opuesta: el aumento deliberado del número de comunicaciones entre los miembros del grupo en fin de cuentas convierte a los grupos menos cohesionados en más cohesionados, mientras que los individuos se van asemejando paulatinamente unos a otros en cuanto a la similitud de sus normas y orientaciones de valor.

Las fuentes de la actividad grupal e individual, la formación de las actitudes, de las normas y orientaciones de valor, todo ello, por consiguiente, se considera como derivado del nivel de la comunicación interpersonal y de su matiz emocional. El coeficiente de cohesión grupal es determinado con mucha frecuencia por los psicólogos norteamericanos como el cociente que se obtiene al dividir el número de vínculos mutuos por la cantidad de los mismos que es teóricamente posible para un grupo dado. Este coeficiente puede reflejar la intensidad de la comunicación entre los miembros del grupo, pero la animación de los contactos interindividuales puede mostrar no sólo un fortalecimiento de las interrelaciones amistosas y laborales orientadas por la utilidad social. Las observaciones atestiguan que en un clima de conflicto, aumenta notoriamente la cantidad de contactos y por esa razón cuando sólo se emplean como datos básicos el número de integración del grupo y la frecuencia de la interacción, no es posible juzgar acerca de la "calidad" o "signo" de la cohesión.

T. Newcomb, psicólogo norteamericano, emplea para analizar la cohesión grupal el concepto "consensus" (consenso) refiriéndose a una homogeneidad de juicios de los individuos con respecto a los objetos de la orientación: "Con el concepto «consenso» no entiendo ni más ni menos que la existencia de orientaciones similares entre dos o más personas con respecto a alguna cosa"¹⁵. El grado de consenso le sirve a Newcomb para caracterizar la cohesión de cualquier grupo.

No obstante, para él el consenso está vinculado a la frecuencia de las interacciones y, de ese modo, se vuelve a cerrar el círculo, mientras que la cohesión es reducida de nuevo a las características psicoemocionales. "... Deseo comenzar por señalar la existencia de una dependencia mutua entre el consenso y las comunicaciones [...]. Cualquier forma de comunicación —escribe Newcomb— tiene como consecuencia el aumento del grado de con-

¹⁵ La sociología hoy. Problemas y perspectivas. Moscú, 1965, pág. 304. (En ruso.)

senso”¹⁶. El consenso también es considerado como una de las características grupales que explican el mecanismo de formación de normas, o como uno de los modos de transmisión de hábitos y costumbres de una generación a otra. Pero también en esos casos el consenso es vinculado a la teoría de las comunicaciones y de la interacción.

Así ocurre que cuando intentan medir operativamente el nivel de consenso existente entre los miembros de un grupo, los investigadores sienten una constante insatisfacción porque se ven obligados a retomar una y otra vez el análisis del número de comunicaciones, de su duración e intensidad. La causa de esta insatisfacción, plenamente comprensible, reside en el propio modo de enfocar el estudio de la cohesión, que ignora la esencia social de los procesos intergrupales, su naturaleza activa, y la reducen a una atracción emocional. En el trabajo ya citado Newcomb escribe: “..... he llegado a la conclusión de que la situación límite en la cual los sujetos que se eligen mutuamente muestran similitud con respecto a la elección de los restantes, está determinada en buena medida por factores psicológicos que se ponen de manifiesto sobre la base de las reacciones emocionales obtenidas inicialmente...”¹⁷.

De manera que la cohesión grupal es examinada por la mayoría de los psicólogos norteamericanos ante todo como atracción mutua y consenso con respecto a los objetos importantes de la orientación. Parecería imposible no estar de acuerdo con esto. Pero, aunque R. Bales, T. Newcomb, H. Homans y otros psicólogos norteamericanos, señalan la similitud de posiciones y actitudes entre los miembros del grupo como importante rasgo suyo, en la metodología de la investigación de hecho la dejan de lado, considerando que esa similitud de posiciones está determinada en última instancia por la frecuencia de su comunicación. “Las características cualitativas de los grupos están definidas por las condiciones y consecuencias de sus actos de comunicación”¹⁸, escribe Newcomb. La mera comprobación de que el consenso es una condición para la cohesión de los individuos no suscita duda alguna. El problema está en otro aspecto: con respecto a qué es necesario ese consenso como fuente de cohesión del grupo, cuál es su determinante, cómo se

¹⁶ *Idem*, págs. 305-306.

¹⁷ *Idem*, pág. 317.

¹⁸ T. Newcomb. “An Approach to the Study of Communicative Acts”. *Psychological Review*, 1953, vol. 60, p. 403.

lo mide (¿a través de la práctica comunicativa del grupo o de algún otro modo?), si todos los casos de consenso con respecto a unos u otros objetos de la orientación pueden y deben demostrar que existe cohesión en un grupo y, por último, cómo está vinculado el consenso con los otros parámetros de las relaciones interpersonales, etc. La concepción de la "cohesión grupal", aceptada en la psicología social tradicional entró en una *impasse* por no estar en condiciones de resolver muchos problemas importantes de la "dinámica de grupo". Así han tenido que reconocerlo, en una u otra medida, los propios investigadores.

La frecuencia de los contactos y la existencia de elecciones sociométricas mutuas pueden considerarse índices específicos para un "grupo difuso". Empero, para comprender los fenómenos que surgen en los grupos del tipo colectividad, estos índices poseen escaso valor informativo, ya que la cantidad de interacciones y de elecciones no se toma en este caso como un rasgo generador de sistema. En los trabajos de los psicólogos soviéticos la cohesión de la colectividad se considera su característica primordial, la medida de su unidad generada por la toma de conciencia de la comunidad de objetivos, tareas e ideales, así como de las relaciones interpersonales que poseen el carácter de camaradería y ayuda mutua. No obstante, cuando se trata de la determinación concreta de los coeficientes de cohesión los investigadores sólo utilizan comúnmente en calidad de datos iniciales dos parámetros: la cantidad de miembros del grupo y el número de comunicaciones con sus más diversos matices emocionales, desde la hostilidad y la indiferencia hasta la simpatía.

Por consiguiente, aunque conciben correctamente la cohesión como una característica psicopsicológica integral de la colectividad, muchos autores emplearon métodos de investigación que no corresponden a la esencia de la cohesión de los individuos en una colectividad como grupo de un nivel superior de desarrollo, lo cual puso la solución experimental en contradicción con las posiciones metodológicas iniciales.

El contenido informativo de los coeficientes de cohesión obtenidos mediante el cómputo de las elecciones sociométricas mutuas y el registro de la frecuencia con que unos se dirigen a otros dentro del grupo privó en realidad al psicólogo de la posibilidad de observar, o al menos de imaginar, el mecanismo de formación de la cohesión, le impidió estructurar una prognosis sobre las particu-

laridades de la conducta social de los grupos en estudio. La idea de la cohesión como una unión comunicativo-emocional de individuos —en que se basa el procedimiento metodológico que analizamos— y que refleja con más o menos acierto un fenómeno real de la psicología de los “grupos difusos”, resulta improductiva cuando se toman como base de la investigación experimental colectividades que están unidas en primer término por los fines, principios y tareas de una actividad conjunta socialmente útil. Se hizo evidente para nosotros que a fin de distinguir la cohesión y obtener los índices de su manifestación es preciso encarar el contenido que caracteriza a la actividad grupal conjunta. Así surgió la noción acerca de la cohesión como la unidad de las orientaciones de valor de la colectividad, noción vinculada a la concepción estratométrica.

La unidad de las orientaciones de valor en cuanto índice de la cohesión grupal aparece como una característica integral del sistema de los nexos intragrupales que muestra el grado de coincidencia de opiniones, valoraciones, actitudes y posiciones de los miembros del grupo con respecto a los objetos significativos para lograr los fines de la actividad grupal y realizar en dicha actividad sus orientaciones de valor. Sobre esa base también era posible construir el programa experimental para obtener el índice de cohesión (V. V. Shpalinski); para lograrlo se tomó *la frecuencia de coincidencias de opiniones o posiciones de los miembros del grupo con respecto a los objetos de dicha índole.*

Una vez “descifrados” los índices de cohesión, como unidad de orientaciones de valor, se pueden comparar los diferentes grupos según el nivel de desarrollo, adoptar oportunamente medidas preventivas a fin de elevar el nivel de la actividad integradora del grupo y en general obtener datos aptos para formarse ideas más profundas acerca del carácter de las interrelaciones de las personalidades en él, que empleando los índices sociométricos de cohesión, los cuales, como ya se ha dicho, no poseen suficiente valor informativo.

Un nivel elevado de unidad de orientaciones de valor no se crea como resultado de la práctica interactiva del grupo, sino que es consecuencia de una intensa actividad grupal conjunta de carácter socialmente útil. Esa actividad constituye precisamente la base de la comunicación entre los miembros del grupo y de todos los fenómenos de las relaciones interpersonales. Por esa razón también el carácter de las interacciones (comunicaciones) en el grupo resulta ser *una consecuencia de la unidad de actitudes y orientaciones de*

valor de los miembros del grupo, a la que éste llega como resultado de la actividad conjunta poseedora de un neto carácter colectivista.

La unidad de orientaciones de valor del grupo como índice de su cohesión de ningún modo implica una coincidencia en las valoraciones y posiciones de los integrantes del grupo en todos los aspectos ni una nivelación de la personalidad dentro del grupo. Esa unidad en la colectividad es ante todo una aproximación de las valoraciones en la esfera moral y práctica, en el enfoque de los objetivos y tareas de la actividad compartida. Por ejemplo, si algunos miembros del grupo consideran que la tarea que se les ha planteado es irrealizable, o que "la cosa no vale la pena", o que el dirigente del grupo no es capaz de garantizar su cumplimiento debido a su ineptitud para dirigir, mientras que otros sostienen la opinión contraria y además ese tipo de divergencias son frecuentes en dicho grupo, ni siquiera puede hablarse de que en él existe cohesión.

Un análisis psicológico fidedigno y sutil de la cohesión de los hombres unidos por una causa común se lee en el libro de A. I. Herzen *Mi pasado y mis pensamientos*: "...en lo esencial también ahora estoy convencido que en las relaciones realmente estrechas hace falta identidad de *religión*, una identidad en las convicciones teóricas fundamentales. Es claro que únicamente el acuerdo teórico no basta para establecer vínculos de afinidad entre los hombres; me sentí más cerca, por simpatía, por ejemplo, de I. V. Kireevski que de muchos de los nuestros. Más aun, se puede ser un *aliado* bueno y fiel coincidiendo en alguna causa y divergiendo en las opiniones; mantuve tal tipo de relación con personas a las que respetaba inmensamente sin estar muy de acuerdo con ellas, por ejemplo, con Mazzini, con Worcell. Yo no trataba de convencerlos ni ellos a mí; teníamos bastante en común como para recorrer sin riñas el mismo camino. Pero entre nosotros, hermanos de una misma familia, gemelos que vivían una misma vida, no podía haber divergencias tan profundas"¹⁹. En rigor aquí se trata de la contraposición entre la cohesión como afinidad emocional y la cohesión como unidad de orientaciones de valor de aliados y, por último, de correligionarios. Para éstos hace falta que exista la "identidad de religión", que, como aclara Herzen —cuya posición atea no nece-

¹⁹ A. I. Herzen. *Obras* (en 30 tomos). Moscú, 1956, t. 9, págs. 211-212. (En ruso.)

sita ser demostrada— significa “identidad en las convicciones teóricas fundamentales”.

Como resultado de investigaciones experimentales concretas y del análisis de los datos obtenidos, se llegó a la fundada conclusión de que en las colectividades el coeficiente de unidad de las orientaciones de valor es muy elevado si se lo compara con los “grupos difusos”. Mientras que en los grupos que por sus índices objetivos podían ser incluidos entre las colectividades, los coeficientes de cohesión se acercaban a la unidad (de 0,6 a 0,92), en los grupos no unidos por una actividad conjunta, que por su nivel de desarrollo y organización podían ser calificados como “difusos”, los coeficientes de cohesión grupal oscilaban entre 0,2 y 0,5. Todo esto brinda fundamentos para referir la cohesión, como unidad de orientaciones de valor, a la segunda capa en la estructura estratométrica de la colectividad, dejando la cohesión en tanto unidad comunicativo-emocional del grupo como una de las características de la capa superficial de la actividad intragrupal y una de las propiedades del “grupo difuso”.

Al mismo tiempo, la cohesión de grupo también puede ponerse de manifiesto en las capas más profundas de la estructura de la colectividad, vale decir, *en su núcleo*, que determina todos los fenómenos psicosociológicos en la misma. En la capa más profunda, propiamente objetiva, —a diferencia del estrato “interpersonal” de la actividad intragrupal— surge el fenómeno de la integración de la colectividad en un nivel superior: su cohesión como *unidad valorativo-objetiva*²⁰. Esta unidad que aparece como una modificación de la unidad de orientaciones de valor a nivel de los procesos grupales “nucleares”, se expresa en el acto de mediatización de la actividad individual por el contenido valioso único del objeto de la actividad compartida.

Esta posición fue tomada como punto de partida para estructurar el programa de un experimento que permitió revelar la cohesión valorativo-objetiva en las colectividades pedagógicas de las escuelas. La hipótesis de A. I. Dontsov consistió en suponer que el factor primordial de la integración o cohesión de una colectividad de pedagogos es la unidad valorativo-objetiva de la capa nuclear de la actividad intragrupal. Como consecuencia de la hipótesis, se proponía poner de manifiesto dos dependencias. *Primer*

²⁰ Véase: A. I. Doritsov. *Los problemas de la cohesión grupal*. Moscú, 1979. (En ruso.)

supuesto: el carácter común de las normas pedagógicas con respecto a la formación de la personalidad de los alumnos (es decir, el plan temático de la actividad docente); que se realizan objetivamente en el quehacer de la colectividad de maestros está por encima de la concordancia de las ideas subjetivas de los maestros sobre el "modelo" de alumno. *Segundo supuesto*: por el contrario, el nivel de concordancia de las determinaciones valorativas del pedagogo es más elevado cuando están dadas en las ideas sobre el "modelo" de maestro y más bajo cuando sirven como criterios reales de las interrelaciones en el marco de la colectividad pedagógica.

Con el fin de verificar la hipótesis se elaboró un procedimiento basado en una metodología especial que permitió esclarecer los fundamentos valorativo-objetivos de la actividad del pedagogo y el grado de consenso de las posiciones de los maestros con respecto al alumno como objeto de la educación, así como con respecto a sus colegas. Este método constituye una modificación particular del medio, ya conocido por nosotros, para descubrir el núcleo motivacional de la elección. En síntesis consiste en algunos procedimientos experimentales que se emplean sucesivamente: a) para que los maestros caractericen a los escolares y b) para que los maestros caractericen a sus colegas.

¿A qué conclusiones importantes condujo la investigación? Las hipótesis quedaron plenamente confirmadas. Una vez elaborados los resultados según la variante A (maestros-alumnos), se demostró que los índices globales de la unidad de la colectividad según el primer parámetro (concordancia de los criterios reales de evaluación de los alumnos) fueron en todos los casos superiores a los obtenidos según el segundo parámetro (concordancia de las ideas subjetivas de los maestros sobre la faz moral del alumno). Dicho de otro modo, las determinaciones valorativo-objetivas del alumno poseen un mayor grado de generalidad cuando sirven de base a la práctica educativa real del maestro que cuando se convierten en objeto de una evaluación conciente. En oposición a esto, en los resultados según la variante B (maestros-maestros) se revela una dependencia inversa: el grado de comunidad de las ideas sobre la fisonomía "modelo" de maestro es superior a la medida de la unidad de criterios reales de las "interrelaciones profesionales".

Por lo visto, y pese a cuanto contienen de inesperado estas conclusiones, no implican ninguna paradoja. En fin de cuentas, el psicólogo se enfrentó con interrelaciones de distinto tipo. En un caso con interrelaciones condicionadas por el carácter objetivo de la

actividad conjunta (maestros-alumnos) y entonces la cohesión de la colectividad de pedagogos cuando *aplica* determinadas ideas en la labor pedagógica concreta resultó superior que su cohesión para adoptar nociones ideales, pero en general no comprometedoras y con frecuencia discutibles, acerca de cómo debe ser en realidad un maestro. En el otro caso (maestros-maestros) el problema estaba ubicado en el plano de las relaciones interpersonales dentro de la colectividad docente y, en rigor, carecía en grado considerable de un plano objetivo, ya que la actividad fructífera en una colectividad pedagógica (y ello es particularmente típico de esta clase de colectividad) está menos orientada hacia los miembros de la colectividad, es decir hacia los propios pedagogos, y tiene por objeto la enseñanza y educación definitivamente orientada de los alumnos. Por eso no cabe admirarse de que en este caso las determinaciones valorativas de los rasgos del "buen pedagogo" posean mayor grado de concordancia comparadas con las bases valorativas de las relaciones reales entre los maestros, a las que se añaden inevitablemente componentes emocionales, simpatías y antipatías.

Puede enunciarse el supuesto de que si el investigador hubiera continuado el experimento y considerado la variante C "alumnos-alumnos", los resultados obtenidos se habrían aproximado más a la variante B (maestros-maestros) que a la variante A (maestros-alumnos). En tanto que si se concibe la posibilidad de efectuar una variante más (D), "alumnos-maestros", con toda probabilidad sus resultados serían bastante análogos a la variante A (maestros-alumnos).

Todos estos presupuestos se enuncian sobre la base de la concepción psicosociológica que analizamos, según la cual *las interrelaciones de las personas en los grupos están mediatizadas en mayor o menor grado por los fines, tareas y valores de la actividad conjunta, vale decir, por el contenido real de la misma*. Es posible conjeturar que las variantes A y D deben poner de manifiesto más notoriamente esta mediatización, por cuanto el contenido de la labor compartida en una buena colectividad didáctico-educativa²¹ presupone la mediatización de las interrelaciones por los objetivos y resultados de la actividad realizada en común. Entre los maes-

²¹ Empleamos aquí el concepto "colectividad didáctico-educativa" en el sentido en que se utiliza en la bibliografía pedagógica cuando se está tratando de un grupo cohesionado de maestros y alumnos.

tros y los alumnos se opera un intercambio constante de los resultados de la actividad, surgen relaciones de dependencia responsable, el éxito o el fracaso del quehacer del maestro se expresa en el éxito o el fracaso de la actividad del alumno y, viceversa, el nivel del aprendizaje y la educación del escolar es la medida de la eficiencia pedagógica del trabajo del maestro. El poderoso estrato de relaciones objetivas que nacen durante el proceso de la labor docente es el que necesariamente genera los fenómenos de la actividad grupal que en parte puso de relieve el experimento psicológico y en parte fueron enunciados a título de hipótesis.

Y las interrelaciones de los propios alumnos, ¿se encuentran mediatizadas esencialmente por el contenido de su actividad escolar? ¿Cuáles son los fundamentos para suponer que la hipotética variante C resultará afín a la variante B? Se sobrentiende que es difícil enunciar juicios categóricos antes de que se efectúe una comprobación experimental. Sin embargo, mucho depende de la fisonomía individual de la colectividad concreta de cada curso. Pero nos parece que el carácter que asume la actividad docente estimula insuficientemente, por sí misma, la cohesión en el nivel valorativo-objetivo. La labor de aprendizaje de una clase, incluso cuando se realiza en común, prácticamente no incluye ese tipo de interacción dinámica que presupone un intercambio de los frutos de la actividad y una dependencia responsable entre los miembros de la colectividad que se verifica por el aporte de cada uno al resultado común, y por esa causa el trabajo, aunque se dicte clase para el conjunto, sigue siendo individual. El estrato de la cohesión valorativo-objetiva se va integrando en las estructuras profundas de la colectividad del curso, en lo fundamental gracias a la actividad laboral conjunta, a un trabajo social activo y a otros factores que mediatizan eficazmente la actividad grupal, y no durante el aprendizaje, actividad que debe ser rectora para el escolar.

Dicha circunstancia, como ya lo hemos señalado, concentra hoy cada vez más la atención del pedagogo cuando estudia la posibilidad de crear una auténtica *actividad colectiva de aprendizaje*. Este importante y difícil problema pedagógico debe ser encarado y resuelto sin dejar de lado los datos de las investigaciones psicossociológicas.

La unidad de orientaciones de valor y su modificación en forma de unidad valorativo-objetiva, al revelar nitidamente que la cohesión de la colectividad está íntimamente ligada a la actividad, se manifiesta a cada paso en las colectividades laborales reales, convir-

tiéndose en tema de prioritario interés para los psicólogos sociales, sociólogos y escritores. En particular, las colectividades científicas despiertan ese interés y concentran la atención. Si nos referimos a la literatura de ficción podemos mencionar, por ejemplo, el relato de I. Griéкова *La cátedra*, la novela de A. Kron, *Insomnio*, la de D. Granin *El homónimo* y muchas otras. Y ese interés no es casual. El creciente papel de la ciencia en la sociedad socialista, su transformación en fuerza productiva, el inmenso ejército de trabajadores soviéticos de la ciencia, la fecunda labor de miles de laboratorios científicos creativos y altamente productivos, todo ello atrae la atención hacia la psicología de la colectividad científica, hacia la búsqueda de reservas que potencien su actividad.

Al autor de este libro le tocó en suerte participar (como asesor científico) en un curioso experimento cinematográfico que fue registrado en un filme en el estudio de películas de divulgación científica de Kíev²². El argumento de ese filme, estrictamente documental, es el siguiente: en una colectividad real, armónica, creativa, bien estructurada, célebre por sus logros científicos con un dirigente talentoso a la vez que humano, ocurrió un hecho inusual. Por mayoría de votos los miembros de esa colectividad resolvieron solicitar que abandonara la sección un joven colaborador muy capaz pero muy brusco e insociable, que había propuesto modificar los planes de trabajo de la sección y reorganizar su estructura. Ese colaborador abandonó su puesto "por propia voluntad". El experimento filmico se realizó medio año después de esos acontecimientos. Consistió en lo que pasamos a describir. El director presentó previamente, con el concurso de actores profesionales, tres episodios. Dos de ellos mostraban las colisiones morales que a veces surgen en el medio científico. El tercer episodio, titulado "La expulsión", en realidad reproducía la situación de "ostracismo" con respecto al innovador. Estos episodios mostraban en la pantalla a los colaboradores de la sección, y luego se llevó a cabo una polémica sobre el tema de esos minifilmes, la cual, a su vez, fue rodada por los camarógrafos. Todo esto permitió a los autores del filme efectuar un análisis psicológico retrospectivo de los hechos reales de la vida en la sección que surgieron espontáneamente, como si emergieran en la conciencia de los colaboradores, durante

²² Se trata del filme "La colectividad. Éxitos o fracasos". Guionista: E. A. Dubrovski; director: A. N. Mikulski.

el desarrollo de los debates sobre las situaciones conflictivas convencionales, "ficticias", mostradas en la pantalla.

¿Qué había tras ese caso de "ostracismo" en la colectividad científica real, qué mostró el análisis psicológico?

Lo que ocurre es que cualquier colectividad pasa por determinadas etapas en su desarrollo, de una inferior a otra superior. Y, al parecer, todo el camino hasta llegar a la etapa superior ya lo había recorrido la sección que despertó el interés del creador del filme. Se había conformado una colectividad cohesionada, con claridad de objetivos y sencillamente amistosa en la que la vida resultaba interesante y el trabajo marchaba sobre rieles. Pero el problema reside en que una colectividad es un sistema complejo de relaciones entre personas en una actividad socialmente significativa que las une, un sistema que se entrelaza con la red, no menos compleja de las relaciones interpersonales, y sólo se puede comprender a una colectividad cuando ella está en movimiento, únicamente en el curso del desarrollo de esas relaciones. No existe una prestigiosa "marca en el orillo" que pueda garantizar por tiempo indeterminado que el funcionamiento de dicho sistema no tenga momentos de retroceso.

La suerte, presente y futura, de la colectividad depende de qué es lo que predomina o prevalece en la estructura de los vínculos intracolectivos: las relaciones de dependencia responsable (que vienen determinadas por el objetivo socialmente significativo de la actividad compartida) o los contactos emocionales engendrados por la comunicación intragrupal. Pese a todo el valor que poseen estos últimos, pese a que son sumamente necesarios para el normal funcionamiento de la colectividad, no pueden ser los determinantes, sino los determinados, y sólo de ese modo es posible lograr la cohesión.

En verdad, el filme reproducía una situación de prevalencia de tendencias regresivas (eso puede ocurrir hasta en una buena colectividad científica). La sección como colectividad científica había descendido un peldaño, nada más que un solo peldaño de la larga escalera de su desarrollo, y las relaciones personales se habían tornado máspreciadas que la idea científica, surgían reacciones conformistas y adaptativas, se debilitaba el espíritu crítico, se daban manifestaciones de placidez y tolerancia liberal. Entre la "expulsión del colaborador" y el experimento filmico había transcurrido medio año y durante ese lapso el movimiento de retroceso de la colectividad casi no se había exteriorizado, pero en la situación

experimental sin duda alguna ya se podía vislumbrar. Una crisis de objetivo puede hacer retroceder mucho más de lo que ocurrió en esa sección, generar conflictos más hondos e incluso provocar la disgregación de la colectividad como grupo de un nivel superior de desarrollo.

Aclaremos que en esa colectividad real, que fue objeto de la investigación, los acontecimientos no siguieron un curso tan dramático. Cabe decir ante todo que la sección era parte de un instituto muy fuerte, eficiente y con grandes perspectivas (es de lamentar que el instituto quedara fuera del experimento filmico, limitado a su propósito). Además precisamente el instituto, su comunidad y su dirección, advirtieron oportunamente algunos procesos concomitantes surgidos en la sección y supieron ayudarla a reemprender el camino correcto. La sección fue sometida a estudio en un momento agudo y difícil de su desarrollo, en un punto de ruptura, en medio de una crisis latente. Su solución inició una nueva etapa del movimiento hacia el objetivo y por lo mismo hacia la normalización de las relaciones interpersonales, hacia el saneamiento del clima psicológico, hacia la elevación de la cohesión como unidad de orientaciones de valor. Los éxitos posteriores de esa colectividad corroboraron su potencialidad creativa.

La unidad de orientaciones de valor y valorativo-objetiva no agota la caracterización de la cohesión de una colectividad examinada a la luz de los principios de la mediatización por la actividad. También son posibles otros enfoques del problema de la cohesión desde las mismas posiciones teóricas.

Así, se admite como uno de los aspectos, facetas o componentes de la cohesión general de la colectividad la *compatibilidad* de las personas que la forman. Sin referirnos aquí a la nutrida bibliografía dedicada al problema de la compatibilidad psicológica²³, sólo acotaremos que tradicionalmente casi podría afirmarse que el modo predominante de explicar la compatibilidad de los individuos en el grupo fue el enfoque homeostático. Al tratar de resolver una tarea en un aparato del tipo "homeóstato" los miembros de un grupo logran o no consiguen alcanzar una coordinación sensomotriz de sus acciones, lo cual es considerado como presencia o ausencia de compatibilidad entre ellos. Por lo visto, también en los hechos

²³ Véase: P. L. Krichevski, "El problema de la compatibilidad personal en la psicología social de otros países". *Problemas de psicología*, 1979, N° 5. (En ruso.)

reales puede ser revelada la compatibilidad como coordinación de las personas dentro del grupo cuando efectúan las acciones conjuntas más simples. Pero, ¿es posible extraer de ello una conclusión sobre la compatibilidad de las personas en el grupo cuando se tienen en cuenta los tipos más complejos de actividad que lleva a cabo ese grupo? Los individuos que no pueden hacer girar el volante del homeóstato de tal manera que no se perturben sino que se ayuden uno a otro, son en verdad incompatibles para esta actividad, ¿pero da esto fundamento para afirmar que son incompatibles también en la labor inherente a los constructores, en una tarea de táctica militar, o en la creación artística? ¿Acaso es precisamente la existencia de coordinación sensomotriz lo que garantiza compatibilidad de los miembros del grupo cuando se pasa a otros tipos de actividad? Por cierto que esto resulta más que dudoso.

Estas consideraciones nos impulsan a indagar la base psicológica de la compatibilidad, no en la coordinación para efectuar una u otra operación tomada aisladamente, sino en la coordinación dentro de la actividad integral que cumple la colectividad en su conjunto, la cual está determinada para el sujeto por la tarea general y en cuya estructura se halla inserta la imagen de sus participantes (sus capacidades, propósitos, nociones sobre los modos de resolver la tarea, etc.). En el contexto de este enfoque se considera la cohesión del grupo como la *concordancia de las expectativas funcionales de los roles* (V. V. Avdéiev), vale decir, concordancia de las ideas de los participantes en la actividad común acerca de *qué debe hacer precisamente cada uno de los miembros de la colectividad, con quién y en qué sucesión* cuando se trata de alcanzar el fin socialmente significativo, común a todos. Por ejemplo, al estudiar los grupos de servicio técnico de los equipos de computación quedó en claro que este tipo de actividad demanda coordinar las interacciones de los miembros del grupo en cuanto a la participación dentro de la función que cumple, en cuanto a la sucesión de las operaciones, etc. El enfoque que analizamos supone la modelización previa de la situación real de actividad compartida y la coordinación de las posiciones que debe ocupar cada uno, en base a la imagen colectiva de esa actividad. La investigación concreta demostró que la falta de concordancia de las expectativas funcionales de los roles puede convertirse en causante de conflictos, en uno de los factores de desgaste de la cohesión y de la aparición de rasgos de incompatibilidad psicológica en el grupo.

No obstante, sería erróneo deducir que desde el punto de vista de la teoría de la mediatización de las relaciones interpersonales por la actividad la concordancia de las expectativas funcionales de los roles es precisamente la característica determinante de la cohesión y la compatibilidad en una colectividad. Resulta posible concordar esas expectativas si la estructura de la actividad se ha conformado definitivamente, si ya se ha efectuado una clara distribución de los roles y funciones. Pero el grupo y la actividad grupal son fenómenos dinámicos. Y no siempre es posible repartir en detalle todas las funciones a todos los miembros del grupo y concordar oportunamente todas las expectativas funcionales de los roles, en particular si la actividad tiene un carácter creativo. En tal caso, la cohesión, tomada como concordancia de esas expectativas, no puede asegurar una auténtica integración de la personalidad en la colectividad. Más aun —y esto es muy importante— el estudio de la concordancia de las expectativas funcionales de los roles no permite observar la diferencia entre una colectividad y cualquier otro grupo desarrollado sobre la base de una actividad común.

Esta circunstancia nos obliga a retomar la noción de la unidad de orientaciones de valor como fundamento y como índice principal de la cohesión de una colectividad, pero ya encarando no tanto las características valorativo-objetivas de la actividad grupal, cuanto su *fundamento moral*, que se expresa en la posición personal que asume cada miembro de la colectividad con respecto a su compañero, con el que está ligado por una meta común.

Todas las formas que asume la unidad de orientaciones de valor que hemos visto caracterizaban hasta ahora la cohesión como resultado de la coincidencia de orientaciones hacia algún objeto (fin, tarea, dirigente, etc.), cuando, para expresarlo de modo figurado, "todos miran hacia un mismo lado". Pero ahora es preciso, aunque sea brevemente, considerar los casos de unidad que se manifiesta en el hecho de que todos en el grupo "se ven unos a otros, se tratan entre sí, desde una posición moral única". Ya hemos hablado de este tipo de unidad de orientaciones de valor en el capítulo sobre la identificación colectivista. Ahora señalaremos una forma más, afín a ella y que en parte es coincidente con ella, de la integración de la personalidad en el seno de la colectividad, cuya perturbación se convierte en base ineludible para una incompatibilidad intragrupal. Nos referimos al *fenómeno de atribución de responsabilidad*, vale decir, a una posición estable de la personalidad que se pone de manifiesto en su reconocimiento de que es legítimo

que a sí misma o a los otros miembros del grupo se les asignen posibles sanciones sociales en forma de recompensa o castigo por el éxito o el fracaso en la actividad conjunta.

La atribución de responsabilidad ha sido estudiada en la psicología social tradicional como una característica psicológica individual que se evidencia o no según lo que represente el otro individuo al que se puede atribuir la responsabilidad por los fracasos o rendir honores por el éxito, y cuál es la naturaleza de la actividad, cooperativa o competitiva (H. Kelly, A. Till, S. Sherman y otros). Por ejemplo, psicólogos canadienses señalaron que los actos de atribución de responsabilidad dependen del atractivo físico de la otra persona²⁴. Se estableció que la responsabilidad por buenas acciones y asuntos exitosos se atribuye a las mujeres bonitas, en tanto que a las físicamente no atractivas se les atribuye la responsabilidad por los fracasos y el mal desempeño. Por lo común, los actos de atribución de responsabilidad se han estudiado en situaciones lúdicas, al margen de los nexos con un medio social concreto y con una actividad conjunta significativa para los grupos. Como resultado de este hecho, un fenómeno interesante por sí mismo no fue realmente explicado ni utilizado con el fin de interpretar los procesos y fenómenos de la actividad intragrupal.

El fenómeno de atribución de responsabilidad se explicó por primera vez desde las posiciones de la teoría de mediatización por la actividad en los trabajos de L. A. Sujínskaia²⁵. Los experimentos que realizó atestiguan que el carácter de la atribución de responsabilidad revela una dependencia con respecto al nivel de desarrollo del grupo como colectividad. Quedó confirmada la hipótesis de que en una colectividad los actos de atribución de responsabilidad tienen, en lo fundamental, un carácter objetivo, mientras que el aporte individual de cada uno prácticamente se evalúa de manera adecuada, al margen del éxito o el fracaso final de la actividad conjunta. Se observó un panorama opuesto en un grupo de escaso desarrollo donde ante el éxito de la actividad realizada

²⁴ C. Selegman, N. Paschall, L. Tanata. "Effects of Physical Attractiveness on Attribution of Responsibility". *Canadian Journal of Behavioural Science*, 1974 (July), vol. 6, N. 3.

²⁵ Véase: L. A. Sujínskaia. "La atribución y la asunción de responsabilidad en la actividad colectiva". *Psicología de la actividad colectiva*. Kiev, 1977; la misma autora, "La atribución de responsabilidad por los éxitos y los fracasos en los grupos de distinto nivel de desarrollo". *Problemas de psicología*, 1978, N.º 2. (En ruso.)

en común, el sujeto de la valoración con frecuencia señala sus propios méritos, pero ante el fracaso se muestra dispuesto a descargar la culpa en todos los otros o, al menos, en "las circunstancias objetivas". Puede suponerse que en tal grupo los actos de atribución de responsabilidades están condicionados fundamentalmente por las peculiaridades psicológicas individuales del sujeto de la valoración y es ésta precisamente la esfera donde se visualizaron en acción todas las regularidades y dependencias que descubrieron por vía experimental los psicosociólogos y que trasladaron sin fundamento a la caracterización general de los pequeños grupos.

La atribución inadecuada de responsabilidad por los éxitos o fracasos de la actividad realmente cumplida y socialmente valiosa es un factor generador de conflictos en cualquier grupo. Por cuanto los participantes de la actividad común no están en condiciones de medir objetivamente su propio aporte a la tarea común, sus valoraciones tienen un carácter evidentemente subjetivo. La fuerza moral de la colectividad, que bloquea las posturas extremas del subjetivismo, crea condiciones para la compatibilidad de sus miembros sobre la base de las normas morales adoptadas por todos ellos: no declinar la responsabilidad cuando se es culpable; no endosar la culpa "a justos por pecadores"; no atribuirse el éxito; no menospreciar el papel y la importancia de otro en los logros comunes; no justificarse aludiendo a "circunstancias objetivas", etcétera.

Para resumir diremos que la cohesión de la colectividad y la compatibilidad de sus miembros constituyen una especie de jerarquía de niveles.

En el nivel inferior se encuentra la cohesión que se expresa en la intensidad de la práctica comunicativa del grupo, la compatibilidad como presencia de elecciones sociométricas mutuas, la compatibilidad psicofisiológica de caracteres y temperamentos, la coordinación de operaciones sensomotrices al realizar acciones, etc. La cohesión en este nivel es la condición necesaria para la integración del individuo al grupo donde las relaciones interpersonales están mediatizadas en grado mínimo por el contenido y los valores de la actividad social. Necesarias y suficientes para caracterizar al "grupo difuso", no bastan ni son tan esenciales para caracterizar a la colectividad.

La mediatización de las relaciones interpersonales por el contenido de la actividad conjunta, que plantea a cada partícipe de esa actividad el interrogante: "¿Qué debo hacer para que, dada la división del trabajo, pueda responder a las exigencias y expec-

tativas de mis compañeros de labor?", eleva el grupo a un nivel más alto de cohesión. Esta forma de cohesión resulta imprescindible para ciertas etapas, bastante estables, del proceso de formación de la actividad conjunta y constituye el rasgo de un grupo "no difuso". Empero, no puede diferenciar a los grupos en "colectivos" y "no colectivos" porque soslaya la cuestión de "en aras de qué" se realiza la actividad y se concuerdan las expectativas funcionales de los roles de sus participantes.

El nivel superior de la cohesión y de la compatibilidad de las personas en una actividad conjunta, propio precisamente de la colectividad, se presenta en forma de unidad valorativo-objetiva y unidad de orientaciones de valor por una parte, y de identificación colectivista y adecuación en la atribución de la responsabilidad, por la otra. La integración de la personalidad a la colectividad se opera mediante la asimilación de los más altos valores espirituales de la sociedad socialista, mediante la realización de sus objetivos y tareas constructivas.

CAPITULO IV

DEL GRUPO A LA PERSONALIDAD

1. La personalidad y las relaciones interpersonales desde las posiciones del enfoque sistémico

Nuestro libro se intitula *Personalidad, actividad y colectividad*. Este título suena como una manifiesta paráfrasis de la última obra de A. N. Leóntiev, *Actividad, conciencia y personalidad**. Y desde luego que esa afinidad no es en modo alguno casual. El autor ha deseado con toda intención destacar a *qué tradición* se atuvo al efectuar su trabajo y cuál es *la línea teórica* que este libro continúa. En la obra de Leóntiev se expone un profundo análisis de la actividad y la conciencia y se esbozan enfoques de la psicología de la personalidad. Empero, sólo es posible caracterizar a la personalidad viéndola en el sistema de las relaciones interpersonales, en la actividad colectiva conjunta. La solución de este problema estuvo fuera de los límites del propósito que guió a Leóntiev en su libro. Es por ello que ante nosotros surgió la atrayente perspectiva de continuar el estudio de los problemas de la personalidad allí donde lo inició y no tuvo tiempo de completarlo A. N. Leóntiev, quien lo realizó dentro del mismo encuadre teórico y metodológico, utilizando el enfoque basado en la actividad.

Pero el título del libro no es el sumario abreviado del mismo. De ninguna manera hemos logrado comenzar por la personalidad

* La obra de A. N. Leóntiev, *Actividad, conciencia y personalidad* fue editada en traducción al español en Buenos Aires por Ediciones Ciencias del Hombre en 1978. (N. del T.)

y terminar por la colectividad. Debimos recorrer precisamente el camino inverso: del grupo y la colectividad a la comprensión de la personalidad. Cabe volver a insistir: sólo se hace posible entender la personalidad del hombre si se la observa en medio de la red de vínculos interindividuales que forman la compleja estructura del grupo, por añadidura de múltiples niveles. Al construir una concepción de la colectividad, preparamos asimismo los cimientos para crear una concepción de la personalidad. Por lo demás, *¿acaso se trata de dos concepciones?* Más bien hay sólo una: *la concepción de la personalidad en la colectividad, en el grupo, en el sistema de las relaciones interpersonales*. Y es así porque fuera de la colectividad, fuera del grupo, fuera de las comunicaciones humanas no existe personalidad en su esencia social activa. Es imposible crear una teoría adecuada de la personalidad sin examinar la actividad común que es realizada en condiciones socialmente determinadas.

Nos permitimos expresar la opinión de que un concepto psicológico fundamental que figura en investigaciones y obras teóricas como definitorio, o sea el concepto de "personalidad", demanda la explicación y la distinción de sus características propias.

La personalidad como concepto filosófico que se refiere al hombre total en la unidad de sus capacidades individuales y de las funciones sociales que cumple, al hombre como producto y a la vez como sujeto de las relaciones sociales cuya esencia "no es una abstracción inherente a un individuo aislado", sino "un conjunto de todas las relaciones sociales" (Marx), es profundamente analizado por el materialismo histórico que pone de manifiesto toda la plenitud de sus determinaciones. En esta concepción filosófica se apoyan los psicólogos al estudiar el problema de la personalidad.

¿Pero que ocurre en el propio marco de la ciencia psicológica? No se trata de que los psicólogos no puedan explicar y comprender la personalidad del hombre valiéndose de los métodos de que disponen, puesto que lo hacen con mayor o menor éxito; sucede que al admitir a priori el *carácter categorial* del concepto de "personalidad" encuentran considerables dificultades en su aplicación teórica como categoría de la psicología general. Probablemente no sea casual que entre los psicólogos soviéticos no exista una definición unívoca de la personalidad como objeto de la investigación psicológica.

Al parecer, el camino más seguro para superar las dificultades teóricas vinculadas a la necesidad de entender la personalidad pre-

cisamente como categoría psicológica es el de enumerar todo aquello que forma la personalidad como una realidad psicológica. En tal caso, la personalidad se presenta como un conjunto de cualidades, propiedades, rasgos, características y particularidades de la psiquis humana. Este enfoque del problema podría ser denominado "*de coleccionista*": la personalidad se convierte en una suerte de receptáculo, al que confluyen los rasgos del temperamento, del carácter, de las necesidades e intereses predominantes, de la capacidad, las inclinaciones, etc. La tarea del psicólogo se reduce entonces a catalogar toda esa riqueza y a poner de manifiesto la irrepetibilidad individual del modo en que están combinadas en cada hombre. Podríamos mencionar una serie de trabajos que se remontan sobre todo a la década del 50 y comienzos de los años 60, cuya característica es, justamente, ese enfoque "*de coleccionista*".

La representación de la personalidad como una sumatoria de los rasgos personales no entraña desde luego delito alguno, pero carece de valor heurístico aunque sólo sea porque esfuma el límite entre los conceptos de "personalidad" e "individuo", fracciona la personalidad en algunos componentes dispuestos en serie y despoja al concepto de "personalidad" de su contenido categorial, de ese "nivel superior de generalización" acerca del cual escribió M. G. Iaroshevski al caracterizar las categorías de la psicología.

Cabe suponer que ya entonces, en la década del 60, los psicólogos tenían conciencia de que los resultados obtenidos al aplicar el enfoque propio del "*coleccionista*" eran insatisfactorios. Descubrieron dificultades relacionadas con el paso de la concepción psicológica general de la personalidad al examen de los problemas de su formación en la psicología evolutiva y pedagógica, con su recomposición en la psicología clínica y en la psicopatología y, por último, con su estudio dentro del sistema de las relaciones interpersonales en la psicología social. Todo ello planteó a la orden del día la necesidad de una *estructuración* de las múltiples cualidades personales (cuyo número, como ya entonces se había calculado, equivalía a mil quinientas, si no más). Desde mediados de la década del 60 hubo empeñosos esfuerzos por esclarecer la *estructura general de la personalidad*. Sin duda alguna, constituyó un avance en comparación con los enfoques "enumerativos" de la psicología de la personalidad que habían predominado anteriormente.

Pero bien pronto quedó en claro que la estructura general de la personalidad era interpretada en lo fundamental como un conjunto de sus particularidades biológica y socialmente condiciona-

das. El problema de la correlación de lo biológico y lo social pasa a ser desde ese momento poco menos que el problema central en la psicología de la personalidad. El simposio realizado en la URSS sobre los problemas de la personalidad (1970) trascurrió en gran medida bajo el signo de la concepción de la personalidad por un lado como ser biosocial y por otro del enfoque estructural de la personalidad. Uno de los informes principales en dicho simposio comenzaba con las siguientes palabras: "Quizá no haya un solo psicólogo o sociólogo soviético que al referirse a la personalidad no emplee la palabra «estructura»"¹. Y aunque la concepción de la estructura de la personalidad provocó debates, se fue afirmando cada vez más la opinión de que deben distinguirse en ella "una subestructura exclusivamente condicionada por lo social" y "una subestructura biológicamente condicionada". Es cierto que en ocasiones se señaló la presencia de otras dos subestructuras (de la experiencia y de las particularidades individuales de las formas del reflejo), pero no se precisó a qué esfera corresponden —si a la esfera de lo social o de lo biológico—, sino que se indicó su carácter intermedio.

Sería comprensible si se hubiera hablado del hombre, del individuo. La naturaleza biosocial del hombre y de su individualidad no puede ser motivo de debates. Pero la personalidad, siendo sujeto y producto del desarrollo social, que transformó al individuo biológico en el creador del proceso histórico, evidentemente no podía conservar una subestructura biológica *puesta a la par* de la subestructura social. No es posible colocar el signo de igualdad entre los conceptos "personalidad" y "hombre", "personalidad" e "individuo", y menos aun olvidarse de ello cuando se está abordando la correlación de lo social y lo biológico.

El hombre es un ser biosocial; su soma, su sistema endocrino, las ventajas y defectos de su organización física influyen poderosamente en el curso de sus procesos psíquicos, en la formación de sus particularidades psicológicas. No obstante, *lo biológico, al incorporarse a la personalidad del hombre, se torna social*, se convierte en social. Así, la patología cerebral genera en el individuo, en la estructura de su individualidad, rasgos psicológicos biológicamente condicionados, pero éstos se transforman o no en rasgos personales, en particularidades concretas de la personalidad en virtud

¹ *Problemas de la personalidad. Materiales de un simposio*, Moscú, 1970, pág. 51. (En ruso.)

de la determinación social. El hecho de que este individuo siga siendo considerado como una personalidad sólo que mentalmente disminuida o pase a ser visto como un clarividente, vale decir, como una personalidad histórica a cuyas profecías la gente presta oídos, depende del medio histórico en el cual se conforman y manifiestan esos rasgos psíquicos individuales suyos. Las particularidades y rasgos innatos, orgánicos, se insertan en la estructura de la personalidad como elementos socialmente condicionados de ésta.

Hacia fines de los años 70, la tendencia al enfoque estructural del problema de la personalidad, con todos sus aspectos fuertes y débiles, es sustituida por la tendencia a aplicar el *enfoque sistémico*. ¿Corresponde hablar a raíz de ello de una nueva etapa en el desarrollo de la teoría psicológica soviética? Este interrogante es oportuno si tenemos en cuenta que no resulta tan sencillo captar la diferencia que existe en el empleo de los conceptos "enfoque estructural", "enfoque sistémico", "enfoque sistémico-estructural". Y, sin embargo, hay ciertos fundamentos para distinguir una nueva etapa en el desarrollo teórico de la psicología soviética. No se trata, en última instancia, de la afinidad entre los conceptos "estructura" y "sistema", sino de qué subyace en realidad tras el empleo de estos conceptos en el plano de la investigación psicológica concreta. La labor metodológica y experimental que se desarrolló bajo la bandera del enfoque estructural, concentró la atención de los psicólogos en un tema clásico: cómo se relaciona la parte con el todo y el todo con la parte, la estructura integral de la personalidad con sus diversas subestructuras, y viceversa. Antes hemos mencionado en qué terminó esa confrontación de estructuras y subestructuras y de qué modo podían ser superados los atractivos de las interpretaciones mecanicistas. Pero lo fundamental, evidentemente, reside en que las declaraciones "estructuralistas" no estuvieron fundadas en su momento en una elaboración metodológica previa; el análisis filosófico del concepto "estructura de la personalidad" no fue precedido por su análisis psicológico. Y tal circunstancia no podía dejar de manifestarse en los resultados.

Distinta es la situación que caracteriza a la aplicación del enfoque sistémico para elaborar una teoría psicológica de la personalidad. Lo precedió el prolongado y eficiente trabajo de especialistas y las obras de V. P. Kuzmin, E. G. Iudin, I. V. Blauberg, V. N. Sadovskiy y muchos otros. Esta fue precisamente la preparación metodológica obligatoria, sin la cual es imposible abordar con seriedad la solución de los problemas psicológicos concretos. Era preciso

asimilar los principios generales del análisis sistémico y luego trasladarlo a la psicología de la personalidad. Pero no se puede decir que esa traslación sea fácil ni sencilla. Por ejemplo, los principios del análisis sistémico, obligatorios para construir una teoría de la personalidad, exigen que se aísle el "rasgo sistemogénico" de la personalidad como sistema, pero ese rasgo ha de ser descubierto *no en las representaciones sistémicas generales*, sino en la trama de la propia *realidad psicológica*. No es sencillo efectuarlo y sólo pueden hacerlo los propios psicólogos.

Es por eso que el análisis de las concepciones existentes acerca de la personalidad desde las posiciones del enfoque sistémico debe convertirse en una seria tarea teórica y de ningún modo en una mera declaración. Aquí solamente podemos hacer algunos intentos para arrojar luz sobre determinados problemas y temas del posible examen analítico.

Debemos decir que durante los últimos años se han constituido en la psicología soviética varias concepciones bastante desarrolladas acerca de la personalidad, en las que se advierten rasgos de sistemidad. Puede incluirse entre ellas y en primer lugar la construcción teórica —de larga data— creada en la escuela científica de D. N. Uznadzé y que ve en la actitud, sobre todo en la "actitud fijada", un "modo" de la personalidad total. Luego podemos mencionar la concepción disposicional de la personalidad de V. A. Iadov —afín a la anterior— que representa a la personalidad como una suerte de sistema jerarquizado, mediante el cual se realiza la regulación de la conducta social a través de niveles. También pueden citarse otras concepciones (N. I. Nepomniáschaia, L. I. Bozhóvich y otros).

Merecen un interés particular las ideas de A. N. Leóntiev², quien subrayó la imposibilidad de poner un signo de igualdad entre los conceptos de "personalidad" e "individuo" debido a que la personalidad es una "cualidad especial" que el individuo adquiere gracias a las relaciones sociales en las que se encuentra inmerso. En el manuscrito inédito de Leóntiev se lee: "La personalidad es una cualidad *sistémica* y por lo mismo *«suprasensorial»*, aunque el portador de esta cualidad es el individuo corpóreo, plenamente sensorial, con todas sus propiedades congénitas y adquiridas". Estas

² Véase: *Problemas de psicología*, 1979, Nº 4, págs. 35-46 (en adelante seguimos citando ese mismo artículo que contiene extractos de un manuscrito inédito de A. N. Leóntiev).

propiedades constituyen sólo las condiciones (las premisas) de la formación y el funcionamiento de la personalidad, junto con las condiciones exteriores y las circunstancias de la vida del individuo. La tarea del estudio psicológico de la personalidad se establece en tal sentido como "la investigación de *qué, para qué y cómo* utiliza el hombre" ese fondo de cualidades innatas y adquiridas.

Como instrumento de análisis se emplea el concepto, introducido por Leóntiev, de "sentido personal" (reflejo en la conciencia de la personalidad de la relación entre motivo y fin) como una cualidad especial, "suprasensorial" del individuo. Los sentidos personales se integran en forma de un "sistema coherente", designado con la expresión "formaciones de sentido de la personalidad". A la vez, se subraya que puede lograrse un avance esencial en la elaboración del problema de la personalidad sólo en caso de que en las investigaciones concretas se considere primordial el principio que toma en cuenta ante todo una particularidad de las formaciones de sentido cual es su derivación de la existencia real del sujeto, o sea, el *principio de mediatización por la actividad*. Para investigar y transformar las formaciones de sentido es preciso ir más allá de los límites de las propias formaciones y modificar el sistema de actividades que las engendran. No cabe estar en desacuerdo con esto. Pero no se debe olvidar que la propia actividad es social y, por consiguiente, ante todo compartida.

El principio de mediatización por la actividad ya ha sido ampliamente expuesto al considerar la concepción estratométrica. Aquí debemos volver a prestar atención a los nexos interobjetivos que surgen regularmente en el terreno de la ciencia psicológica marxista. En este caso, la teoría psicológica de la personalidad tiene puntos de contacto con la teoría psicológica de la colectividad, y ambas se entrecruzan precisamente en un punto que es central tanto para una como para la otra: *en el señalamiento del principio sistemogénico que resulta ser el principio de la mediatización por la actividad*. Y no podía dejar de producirse tarde o temprano ese cruce, aunque sólo sea porque la teoría psicológica general de la actividad ya ha sido trasladada a la psicología social de la colectividad y convertida en base teórica de la misma.

La concepción de que las relaciones interpersonales están mediatizadas por la actividad responde al modo en que Leóntiev propone concebir las tareas de la psicología de la personalidad, que deben ser resueltas en una "nueva dimensión psicológica", distinta de la dimensión adecuada para la investigación de los procesos,

propiedades y estados psíquicos de cada hombre. Se trata de investigar el lugar del hombre, su posición en el sistema de los vínculos sociales, de las comunicaciones, o bien de investigar para qué y cómo emplea en la actividad sus rasgos y cualidades psíquicas individuales.

Desde el punto de vista de la concepción de la mediatización por la actividad, la personalidad puede ser comprendida sólo en el sistema de vínculos interpersonales estables que son mediatizados por el contenido, los valores, el sentido que posee la actividad conjunta para cada uno de sus participantes. Estos vínculos interpersonales son reales, pero por su naturaleza son también "suprasensoriales". Se manifiestan en las propiedades individuales concretas, pero no son reducibles a ellas. Forman la cualidad especial de la propia actividad grupal que hace de mediatizadora de estas manifestaciones personales, determinantes de la posición especial de cada uno en el sistema de los vínculos interindividuales y, tomado más ampliamente, en el sistema de las relaciones sociales.

Sólo es posible prever la conducta del hombre si la condición interna de su realización es una estructura estable de su personalidad. Pero a la par que se esclarece la estabilidad de las estructuras personales importa tener noción de su relatividad. En este sentido, el problema de la estructura de la personalidad nos parece no tanto un tema propio de la psicología individual cuanto de la psicología social.

En el presente sobre todo la psicología tradicional ha sacado a la luz una multitud de fenómenos psicológicos de la personalidad (conformismo, agresividad, nivel de pretensiones, ansiedad, etc.) que en conjunto dan lugar a su peculiaridad individual. Dichos fenómenos psicológicos personales son, por su esencia, *correlacionados*, es decir, que de modo evidente o no evidente se presupone cierto entorno social con respecto al cual la personalidad manifiesta conformismo, agresividad, ansiedad, etc. Pero en tanto que las particularidades personales aparecen en esas investigaciones como flexibles, mutables, con contenidos diversos, el medio social se presenta como invariable, amorfo, carente de contenido (como medio social en general). Este enfoque casi tradicional y de hecho mecanicista del entorno social en la correlación "personalidad-medio", que ha alentado incontables investigaciones acerca de la dependencia existente entre los "cambios de actitudes" de la personalidad y las "modificaciones del medio", aborda a este último ya sea como objeto de aplicación de fuerzas de una personalidad activa, ya sea

como la fuerza de la presión grupal sobre la personalidad. La idea acerca del carácter activo de la interacción de la personalidad y su entorno social no ha quedado insertada en la trama de las construcciones teóricas de la psicología de la personalidad ni en los métodos psicológicos experimentales para investigar a la personalidad en el grupo. Pero el hecho de enfocar el entorno social como medio en general, engendró, quíerose o no, la noción teórica acerca de la personalidad en general, desvinculada del sistema de las interrelaciones socialmente determinadas dentro de las que ella existe, actúa y se desarrolla. Además, de hecho están orientados a ese medio social amorfo todos los tests, encuestas, etc., de que se vale la psicología tradicional de la personalidad.

Pero en las condiciones de un grupo social concreto, las cualidades personales existen en forma de fenómenos de las interrelaciones personales. La conducta de la personalidad se transforma esencialmente en el clima que crea la actividad objetiva conjunta y la comunicación que son características en ese nivel de desarrollo del grupo. *Lo típico individual en la personalidad se presenta como psicológico-social.* Actualmente esta hipótesis ha sido comprobada y confirmada en varias investigaciones concretas. Por ejemplo, al objetivo de una de esas investigaciones (L. A. Glázova) se incorporó la verificación de la hipótesis antes mencionada con respecto a la sugestionabilidad como propiedad de la personalidad así como al fenómeno opuesto: a la autodeterminación colectivista como fenómeno de las relaciones interpersonales en el grupo.

La hipótesis asumió una forma concreta gracias al siguiente tratamiento experimental: una serie de grupos realmente existentes forma una jerarquía de niveles de desarrollo grupal, desde el "grupo difuso" hasta la auténtica colectividad. Cerca de un tercio de los sujetos de prueba en cada grupo, independientemente del nivel de su desarrollo, manifestó —según los datos del experimento— tendencia al conformismo en una situación no significativa. La cuestión consistió en estudiar cómo se comportarían estos sujetos en un experimento destinado a revelar el fenómeno de la autodeterminación colectivista en grupos de diferente nivel de desarrollo. Los datos experimentales confirmaron que los individuos que se incorporaban a un grupo de nivel superior de desarrollo —con respecto a los cuales al emplear influencias no significativas se había concluido que se sometían a la presión del grupo— ponían de manifiesto una auténtica autodeterminación colectivista, vale decir, capacidad de no ceder a la presión del grupo, defendiendo los va-

lores colectivos. En otras palabras, una cualidad psicológica individual como es la sugestionabilidad ha quedado superada.

En otra investigación (E. V. Románina) se evidenció la existencia de uno de los rasgos personales bien conocidos: la *extrapunición*.

Según su definición, la extrapunición se encuentra en el polo opuesto con respecto a las diversas variantes de la conducta emocional. ¿Cuál fue el resultado? En los grupos altamente desarrollados de deportistas, las personas que según todos sus antecedentes era extrapunitivas, se mostraron capaces de expresar simpatía en forma de coparticipación, evidenciaron rasgos de identificación colectivista, o sea, que demostraron cualidades personales altamente humanistas.

Con respecto al problema de la psicología de la personalidad, el enfoque propuesto acerca de la estabilidad relativa de los rasgos personales se contrapone tanto al ilimitado *relativismo de la teoría de los roles* sociales cuanto a la noción de que la estabilidad de la personalidad es una suerte de sumatoria de las cualidades inmutables que la componen.

Los vínculos interpersonales que va construyendo la personalidad en la colectividad, exteriormente, vale decir, a nivel conductual, se presentan o bien como relación sujeto-sujeto (comunicación), o bien como relación sujeto-objeto (actividad objetiva), y la personalidad resulta ser el sujeto de estas relaciones. No obstante, la mediatización sigue siendo el eslabón central de unas y otras relaciones: precisamente a ella se encuentran "anudadas" la comunicación y la actividad como sistema integral de nexos del individuo y su medio social. Ante un examen más detenido queda en claro que los vínculos directos sujeto-sujeto existen como relaciones mediatizadas sujeto-objeto-sujeto. La relación del individuo con otro individuo está mediada por el objeto de la actividad, por el contenido de ésta. A su vez, lo que a nivel conductual se ve como un acto directo de la actividad objetiva del individuo, en rigor es un acto de mediatización, siendo que el eslabón mediatizador para la personalidad ya no lo constituye el objeto de la actividad, sino su sentido, y la personalidad del otro como copartícipe de la actividad parece ser una estructura refringente, a través de la cual puede percibir, comprender y sentir mejor el objeto de la actividad. El vínculo sujeto-objeto se transforma en la relación sujeto-sujeto-objeto.

Cuanto hemos expuesto permite comprender a la *personalidad* —y en esto reside una de las facetas de su naturaleza “suprasensorial”— *como sujeto integral (conjunto) con respecto al sistema estable de las relaciones sujeto-objeto-sujeto y sujeto-sujeto-objeto, relaciones que se establecen en la actividad y en la comunicación y que ejercen influencia en los otros individuos.*

Al concebir a la personalidad como una parte del sistema relativamente estable de esas relaciones, superamos la contraposición de la personalidad a su entorno social, al grupo, lo cual permite considerarla realmente desde las posiciones del enfoque sistémico, o sea, en unidad con las condiciones del medio social en el cual se desarrolla y se exterioriza como sujeto de las interrelaciones con el contenido objetivo de su actividad y con las otras personas. Las cualidades “suprasensoriales” de personalidad las adquiere el individuo como portador de las características de las relaciones estables que hemos examinado. En ese contexto, la unidad de individuos y personalidad sólo destaca el hecho de que uno es irreducible al otro.

2. La personalidad en los otros, los otros en la personalidad

El propósito de avanzar de la comprensión del grupo y de la colectividad a la comprensión de la personalidad hizo surgir, en los marcos de la concepción de la mediatización por la actividad un nuevo enfoque teórico que entraña ciertas perspectivas. Ante todo éstas se despliegan en los caminos para investigar el tema ya enunciado de la correlación entre los conceptos “individuo” y “personalidad”³.

Al considerar la personalidad en el sistema de las relaciones del sujeto pueden clasificarse tres tipos de atribuciones del ser personal del individuo referidas a los elementos de la comunidad social, o sea, a los propios individuos y a determinados vínculos entre ellos (de aquí surgen los tres aspectos del enfoque de la personalidad)³.

El primer aspecto del análisis es la *atribución personal intraindividual*. La personalidad se encara como una propiedad inherente al propio sujeto; “lo personal” queda inmerso en el espacio interior del ser del individuo. 1.

³ Véase: V. A. Petrovski. “Acerca de la comprensión de la personalidad en psicología”. *Problemas de psicología*, 1981, N° 2.

El segundo aspecto es la *atribución personal interindividual* como modo de comprender a la personalidad cuando el "espacio de los vínculos interindividuales" pasa a ser la esfera de su determinación y de su existencia. La concepción de la mediatización de las relaciones interpersonales por la actividad halla su tema de investigación precisamente en este espacio. Aquí encontramos respuesta al interrogante de qué representan los fenómenos de las relaciones interpersonales que hemos descrito (identificación y autodeterminación colectivistas, referencialidad, etc.). ¿Son estos fenómenos personales o grupales? La noción de la atribución personal interindividual, al superar la falsa alternativa entre "lo personal" y "lo colectivo", elimina este interrogante. Lo personal se presenta a través de lo grupal, lo grupal a través de lo personal. Si se renuncia (siguiendo a E. V. Ilienkov) a enclaustrar lo personal propiamente dicho en el cerrado "espacio interior del individuo" y se adopta la idea de la "atribución personal interindividual", el enfoque que hemos propuesto de "lo típico individual como psicológico-social" pierde su apariencia paradójica.

El tercer aspecto es la *atribución personal metaindividual*. En este caso se presta atención a la influencia que, deliberadamente o no, ejerce el individuo por medio de la actividad (individual y conjunta) sobre otras personas. La personalidad se presenta, por ende, bajo un nuevo ángulo de visión: sus principales características, que tradicionalmente se intentó ver en el conjunto de las cualidades immanentes del individuo, trata de ser encontrado no sólo en él mismo, sino también en los otros. Así se va abriendo un nuevo camino para la interpretación de la personalidad: ésta se presenta como la representación ideal del individuo en las otras personas, su ser-otro en ellas, su *personalización*. La esencia de esta representación ideal reside en las modificaciones reales de la esfera intelectual y de la demanda de afecto del otro, que derivan de la actividad del sujeto o de su participación en la actividad compartida. El "ser-otro" del individuo en las otras personas no es una marca estática. Se trata de un proceso activo, de una suerte de "prolongación de sí mismo en el otro" a consecuencia de lo cual la personalidad adquiere una segunda vida en las otras personas, provoca en ellas cambios "perdurables" que poseen una dinámica propia.

Si la personalidad del hombre se prolonga en los otros hombres, entonces con la muerte del individuo, la personalidad no muere "por completo". Recordemos una expresión de Pushkin: "No, *todo*

yo no moriré..." (La bastardilla es nuestra. A. P.). Como portador de la personalidad, el individuo deja de existir, pero, personalizado en otros hombres, continúa viviendo (dice Pushkin: "... mientras siga vivo bajo la Luna aunque sea un solo poeta"). La expresión "Vive entre nosotros aun después de la muerte" no contiene misticismo ni es una simple metáfora; es la verificación del hecho de que existe una representación ideal del individuo después de su desaparición material.

Se comprende que la personalidad sólo pueda ser caracterizada en la unidad de los tres aspectos de análisis que hemos propuesto "como representación ideal del individuo en las otras personas, puesta de manifiesto y mediatizada por la actividad social, en sus vínculos con esos otros y, por último, en sí misma como representante del todo social. La característica determinante de la personalidad la constituye su actividad, que en el plano intraindividual aparece en los fenómenos de superar los marcos de las exigencias situacionales y de las prescripciones de los roles, es decir, en los fenómenos de la actividad «suprasituacional», «por encima de las normas», «por sobre los roles»; en el plano interindividual, en el comportamiento y en los actos sociales; en el plano metaindividual, en hechos, vale decir, en lo que realmente aporta a las otras personas"⁴.

El concepto de "hecho" se emplea aquí en un sentido similar al que le confiere Hegel: "*Hecho* es, a decir verdad, el cambio derivado y la determinación derivada del ser existente. En cambio al acto se refiere sólo aquello del hecho que entra en la intención, o dicho de otro modo, que estuvo en la conciencia y que, por consiguiente, la voluntad reconoce como suyo"⁵.

Siguiendo la lógica del enfoque propuesto, podemos suponer que si supiéramos registrar las modificaciones esenciales que un individuo provocó con su actividad real y su comunicación en otros individuos y, particularmente, en sí mismo como "otro", lo que forma en los otros la representación ideal del primero, o sea, su "personalización", lograríamos la caracterización más completa del mismo, precisamente como personalidad. El individuo sólo puede alcanzar el rango de personalidad histórica en caso de que esas

⁴ V. A. Petrovski. "Acerca de la comprensión de la personalidad en la psicología". *Problemas de psicología*, 1981, Nº 2, pág. 45.

⁵ Hegel. *Escritos de juventud*. Moscú, 1971, t. 2, pág. 10. (En ruso.)

modificaciones abarquen a un conjunto suficientemente vasto de personas y sean valoradas no sólo por sus contemporáneos sino también por las generaciones posteriores.

Si admitimos que se compare a la auténtica personalidad con un poderoso flujo de partículas cargadas que, como se sabe, tanto puede ser útil como nocivo, tanto puede curar como mutilar, acelerar y lentificar el desarrollo, convertirse en causa de diversas mutaciones, etc., al individuo impersonal se puede equipararlo con el neutrino que atraviesa cualquier medio, por denso que sea, sin provocar ningún tipo de modificaciones, ni beneficiosas ni perjudiciales. La impersonalidad es una característica del individuo *indiferente* para los otros, de un hombre del que dicen que "no da ni frío ni calor" y cuya presencia o ausencia nada cambia en la vida de esos otros, no modifica su conducta, no los enriquece ni los hace desdichados.

En la dirección mencionada se emprendió una investigación experimental (M. I. Kondrátiev) que demostró que en un sistema de relaciones interpersonales rígidamente jerarquizado, típico de las comunidades con una orientación negativa (por ejemplo, delinquentes menores de edad), la percepción de las cualidades personales de aquellos que pertenecen al estrato inferior mostró lo que de modo convencional puede ser denominado "ceguera descendente". Dicho de otro modo, en la percepción "de arriba hacia abajo", los representantes del nivel superior de ese grupo carecen de "visión de lo personal": el individuo incluido en el estrato inferior es percibido no en sus diversas manifestaciones sino sólo como portador de los rasgos genéricos de roles de dicho estrato. En el sentido estricto de la palabra es indiferente (y por lo mismo impersonal) para la "aristocracia" del grupo de delinquentes, a causa de la importancia casi nula de sus influencias transformadoras. En oposición a esto, la percepción "de abajo hacia arriba" (como además "según la horizontal" dentro de cualquier estrato) se distingue por una "visión de lo personal".

Al mismo tiempo, quedó demostrado que en la colectividad, la personalidad sigue siendo personalidad para sus miembros independientemente de cuál sea su rol y función y su lugar en el sistema de vínculos "según la vertical" o "según la horizontal", de su posición oficial o no oficial, etc. Por lo tanto, precisamente en la colectividad el individuo que ocupa una posición activa ante la vida goza de posibilidades óptimas para afirmarse como personalidad en el sentido cabal de la palabra.

En otros trabajos, efectuados sobre la base de la concepción estratométrica, se llega a ver con suficiente claridad el hecho de que muchos rasgos individuales, en apariencia importantes, si no están representados en las formas de actividad fundamentales para ese grupo y, por consiguiente, tampoco en el sistema de las relaciones, pasan a ser inesenciales para valorar la personalidad (por ejemplo, del dirigente); en otras palabras, las relaciones intragrupales no se presentan como *un aspecto transformado* de las características de la personalidad (M. I. Frolova). Da la impresión de que "funcionan" como cualidades estrictamente personales del individuo sólo las que están más incorporadas a la actividad que es fundamental para la comunidad social dada. En lo que concierne a las otras peculiaridades individuales durante cierto tiempo permanecen "mudas", mientras no se convierten en componentes necesarios del sistema vínculos subjetivos, mientras por medio de la actividad no pasen a estar presentes, como "hechos" o "aportes", en las personalidades de quienes lo rodean. Es esta otra confirmación de que individuo y personalidad no son idénticos.

Puede surgir un interrogante: si personalidad e individuo no son idénticos, al admitir la existencia del individuo que no se ha realizado como personalidad, ¿resulta admisible suponer la existencia de personalidad sin individuo? Sí, es admisible. Pero eso será una *cuasipersonalidad*. ¿Acaso no adquirió características de personalidad Kozmá Prutkov? * Aunque no hubiese existido Jesucristo como individuo concreto, su personalidad, construida por las leyendas del Evangelio ha ejercido enorme influencia en la vida social y la cultura cristiana, formando y deformando la personalidad y el destino de las personas, sus puntos de vista, sentimientos y convicciones.

No deja de ser útil imaginar el caso de un "individuo sin personalidad" o de una "personalidad sin individuo", a título de experimento mental; no deja de ser útil para comprender el problema de la unidad y no identidad de personalidad e individuo. A la vez, la idea que hemos examinado de las tres atribuciones personales del individuo no se reduce, por lo que hemos visto, al problema de la correlación de individuo y personalidad; crea la posibilidad de responder también a muchos otros interrogantes de la psicología de la personalidad ya formulados tiempo atrás.

* *Kozmá Prutkov*: seudónimo colectivo con que firmaban sus obras satíricas en las décadas del 50 y 60 del siglo pasado, los poetas A. K. Tolstoi y los hermanos A. V. y A. L. Zhemchuzhnikov. (*N. del T.*)

3. Ser personalidad...

El problema de las necesidades sociogénicas del hombre atrae cada vez más la atención de los psicólogos en los últimos tiempos. La enumeración de esas necesidades es muy extensa. Si recurrimos a los materiales de la Conferencia de Tbilisi (1974), dedicada a los problemas de la formación de las demandas sociogénicas⁶, figuran entre ellas necesidades tan fundamentales como la de comunicación, de conocimiento, de creación, de trabajo, de imitación, de goce estético, de autodeterminación y muchas más.

Partiendo de cuanto se ha expuesto cabría destacar una necesidad sociogénica más del individuo: *la necesidad de ser personalidad, la necesidad de personalización*⁷. Evidentemente, no tenemos razón alguna para temer que se nos acuse de trivialidad en el planteo del tema. Si vemos en la personalidad no meramente al individuo como portador de uno u otro rol social o como depositario del "paquete" de sus peculiaridades psíquicas individuales, sino cierta cualidad "suprasensorial" del hombre que se "proyecta" en los otros hombres, en las relaciones interpersonales y en sí mismo como "otro", por medio de una actividad socialmente determinada, tenemos derecho a meditar sobre cuál es la fuente y cuáles las condiciones de ese proceso de "provección". Para ello retornamos a la fuente principal de la actividad del hombre, a sus necesidades: "Nadie puede hacer algo sin hacerlo, al mismo tiempo, en aras de una de sus necesidades..."⁸.

Se puede suponer que existe en el individuo cierta necesidad sociogénica de ser personalidad con toda la plenitud de sus determinaciones sociales. ¡Precisamente personalidad! Porque la necesidad de ser, o más exactamente, de permanecer individuo coincide en buena medida con la necesidad de autoconservación, con todo el conjunto de las necesidades vitales del hombre.

El hombre se transforma en personalidad en el trabajo y la comunicación. "La personalidad no es una integridad condicionada de modo genotípico: la personalidad no nace, la personalidad *se hace*"⁹. El trabajo conjunto es imposible sin un mutuo intercambio

⁶ Véase: *Problemas de la formación de las necesidades sociogénicas. Materiales de la I Conferencia de la URSS. Tbilisi, 1974.* (En ruso.)

⁷ A. V. Petrovski, V. A. Petrovski. "El individuo y su necesidad de ser personalidad". *Problemas de filosofía*, 1982, Nº 3. (En ruso.)

⁸ C. Marx y F. Engels. *La ideología alemana*. Ed. cit., pág. 282.

⁹ A. N. Leóntiev. *Actividad, conciencia y personalidad*. Ed. cit., pág. 137.

de ideas, intenciones, pensamientos. Pero también presupone la necesidad de saber qué son los participantes del trabajo. Este saber se obtiene ante todo a través de la actividad que se realiza conjuntamente. No se juzga al hombre por lo que éste dice o piensa acerca de sí mismo, sino por lo que hace. ¿No cabría suponer entonces que junto con la necesidad de decir algo al otro con respecto a la tarea común se manifiesta también la necesidad de mostrarse de algún modo uno al otro, de distinguir el aporte propio al éxito común, de ser comprendido y valorado de la mejor manera por lo demás?

Al asegurar mediante una viva participación en la actividad de "ser otro" en las otras personas, el individuo forma *objetivamente* en el grupo el contenido de su necesidad de personalización, la que *subjetivamente* puede aparecer como un deseo de atención, de fama, de amistad, de respeto, de liderazgo, puede ser o no ser reflexiva y conciente. La necesidad del individuo de ser personalidad se convierte en condición para que se forme en las otras personas la capacidad de ver en él a una personalidad. Al destacarse a sí mismo como individualidad, al lograr una valoración diferenciada de sí mismo como personalidad, el hombre, en la actividad, se sitúa en la comunidad como condición necesaria de su propia existencia. La necesidad social de personalización resulta evidente. En el caso opuesto desaparece el vínculo confidencial e íntimo entre las personas, pues el individuo internaliza no sólo los conocimientos que se le transmiten, sino también la personalidad de quien se los trasmite.

Podemos decir, valiéndonos de una metáfora, que en la sociedad se organiza inicialmente una especie de sistema de "seguro social del individuo". Cuando mediante la actividad, el individuo realiza "aportes" positivos a las otras personas, compartiendo con ellas generosamente su ser, se asegura la atención, la solicitud, el afecto en caso de vejez, enfermedad, pérdida de la capacidad laboral, etc. Pero esto no debe ser entendido de una manera demasiado pragmática. Al brindar su ser a otras personas, de ningún modo es forzoso que el hombre goce de antemano de los futuros dividendos, sino que actúa teniendo presente los fines concretos de su actividad, su contenido objetivado (aunque no queda excluida la necesidad intencional y conciente de personalización). Si consideramos objetivamente y sin sentimentalismo el amor y el desvelo del abuelo por su nieto, este vínculo, como momento de la personalización, ha de prolongarse en el futuro en el amor del nieto a su

abuelo, es decir, le es devuelto por su propio ser enriquecido por el ser de la nueva generación.

En esto puede verse claramente un principio que es sólo humano, inserto en el proceso de personalización. El psicólogo soviético K. K. Platónov dijo en son de broma en cierta oportunidad al autor de este libro, mientras comentaba la novela de Vercors *¿Hombres o animales?*, en la que de una manera sumamente grotesca está planteado el problema de la distinción entre el hombre y los animales: "Le mencionaré una diferencia notable: ¡los animales no conocen a su abuelita ni a su abuelito!" En efecto, sólo el hombre es capaz de perpetuarse no únicamente en la generación que le sigue, sino también más allá de una generación, al crear su representación ideal en sus nietos.

La necesidad del hombre de ser personalidad, de realizar sus "hechos" en beneficio de la sociedad a la que pertenece y, por lo mismo, en bien de sí mismo como miembro de ella, ya contenía la posibilidad de desmembrar los actos "para sí" y "para los otros", en bien propio o en bien de la comunidad, del grupo, de la colectividad. Al mismo tiempo, el "hecho" podía transformarse fácilmente en fechoría.

La necesidad sociogénica de ser personalidad existe siempre en forma histórico-concreta y posee un contenido de clase. En las formaciones económico-sociales antagónicas esta necesidad sólo puede ser plenamente realizada por los integrantes de la clase dominante y es reprimida por todos los medios posibles en los oprimidos.

La enajenación de los resultados del trabajo que es típica de las formaciones antagónicas, engendró formas aberrantes de la atribución personal del individuo. Cuando ha plasmado su trabajo en el objeto producido, su creador no puede confiar en que así se prolonga en aquellos a quienes ese objeto está destinado. Esta paradoja de la *despersonalización* del creador en la sociedad de explotación del hombre por el hombre fue captada magníficamente en tono satírico por E. T. A. Hoffmann en su novela *El pequeño Zacarías*, llamado *Cinobrio*, donde por arte de magia al pequeño monstruo Zacarías se le atribuyen todos los méritos de los demás, en tanto que sus propios defectos y errores se le endilgan a cualquier otro.

En la sociedad socialista no existe represión de la personalidad en beneficio de ventajas e intereses económicos de nadie. Se dijo en el informe central del CC al XXVI Congreso del PCUS: "El

punto de arranque del enfoque partidario, político, de la economía ha sido y sigue siendo la invariable exigencia programática: todo para el hombre, en aras del bien del hombre”¹⁰. El libre y multifacético desarrollo de sus capacidades permite al hombre, por medio de una actividad socialmente útil, realizar su aporte positivo a los demás, a la vida de la sociedad en su conjunto.

De tal modo la hipotética necesidad sociológica de ser personalidad se realiza en la aspiración de estar idealmente representado en otro hombre, de vivir en él, de modificarlo en el sentido deseado. Del mismo modo que el individuo tiende a prolongarse en otro ser humano *físicamente* (a perpetuar la especie, a tener descendientes), la personalidad del individuo tiende a prolongarse creando una representación ideal, su “ser-otro” en los otros hombres. Nos preguntamos una vez más: ¿no reside en esto la esencia de la *comunicación* que no se reduce únicamente a un intercambio de información, a los actos de la comunicación, sino que es un proceso en el cual el hombre comparte su ser con otros hombres¹¹, “se graba” y se prolonga en ellos y es para ellos una personalidad?

La realización de la necesidad de ser personalidad subyace evidentemente en la base de la creación artística, donde el vehículo mediante el cual se logra la “proyección” en los otros son las obras de arte. Desde luego que no cabe suponer que la necesidad de personalización a través de otra persona es claramente aprehendida tanto por quien vivencia esa necesidad como por aquellos mediante los cuales se cumplen los actos de personalización. El artista que esculpe una estatua satisface su necesidad creativa de plasmar en el mármol su proyecto y toma conciencia sobre todo de esa misma aspiración. Precisamente es este el momento que captan y ahí se estancan las diversas teorías de la “autoexpresión” y “autoactualización” de la personalidad del tipo de la concepción de A. Maslow. ¿Para qué se afana el artista por mostrar su obra a la mayor cantidad posible de personas, particularmente a las que estima como “concedoras”, vale decir, a su grupo de referencia? Parecería que una vez realizado el acto de “autoactualización”, de haberse expresado,

¹⁰ XXVI Congreso del PCUS. Buenos Aires, Ed. Fundamentos, marzo de 1980, pág. 18.

¹¹ En el poema de Boris Pasternak, *La boda*, esto está bellamente expresado: “La vida es sólo un instante, / solamente la dilución / de nosotros mismos en todos los otros / como si nos brindáramos a ellos”.

de haberse realizado en el objeto, y de obtener, en fin de cuentas, dinero, ¡a otra cosa! Quizá todo consista en que la actividad creativa no termina con el acto "sujeto-objeto" (artista-escultura), y que la necesidad permanece insatisfecha mientras no se logra terminar de construir el siguiente eslabón del vínculo sujeto-objeto-sujeto (artista-escultura-espectador), el que permite que se sustantive la necesaria personalización del artista en los "otros significativos" para él.

Podría objetarse: es claro, el artista tiene presente al futuro conocedor cuando crea su obra. Pero esto no sería tanto una objeción cuanto una convalidación, o sea, que sencillamente el tercer eslabón existe, aunque en forma ideal en la mente del artista, pero existe. En el relato de Vladímir Orlov *El violinista Danílov* la figura del violinista creador del "silencismo", una corriente musical particular (obras musicales insonoras), representa el vínculo "sujeto-objeto" (violinista-instrumento) que elimina junto con el último eslabón también la propia música: un modelo de "autorrealización" y "autoactualización" en forma pura.

La necesidad de "ser personalidad", la necesidad de la personalización, garantiza una viva incorporación del individuo al sistema de vínculos sociales y al mismo tiempo está condicionada por esos vínculos que, en última instancia, se conforman objetivamente, sin depender de la voluntad del sujeto. Esforzándose por incluir su Yo en la conciencia, los sentimientos y la voluntad de los otros mediante una participación enérgica en la actividad conjunta, haciéndoles conocer sus intereses y deseos, el hombre satisface con ello su necesidad de personalización. Pero la satisfacción de una necesidad, como se sabe, engendra una nueva necesidad de orden superior, y el proceso continúa, ya sea mediante la *ampliación* del objeto de la personalización, de la aparición de nuevos individuos en los cuales deja su impronta el sujeto dado, ya sea mediante la *profundización* del mismo proceso.

La transformación del objeto de la actividad modifica también al propio sujeto transformante. En lo que se refiere a la psicología de la personalidad, esta regularidad psicológica aparece a través de una doble manifestación. Después de observar una conducta noble o indigna, la personalidad se modifica *a sí misma* por ese solo hecho. En este caso el "aporte" a través de ese momento de la actividad se inserta en el propio individuo "como en otro". El individuo puede interpretar la acción noble como algo intrascendente, "huero", "común", y la deshonesta como forzosa, "ino-

fensiva" y hasta como un hecho inspirado en motivaciones más que generosas (mecanismo de defensa). Al mismo tiempo, la acción realizada reestructura la esfera afectiva e intelectual del *otro individuo* con respecto al cual el primero se comportó noble o indignamente. El hombre se eleva o decae ante los demás y ello se convierte en característica suya, y en función de su personalidad.

El individuo no se trasfiere al otro en el medio vacío de la "comunicación de las almas", sino en la actividad concreta que se realiza en comunidades sociales concretas. A partir de las tesis básicas de la concepción estratométrica se deduce que, por ejemplo, las motivaciones altruistas (el altruismo es el caso más puro de "proyección" en el otro) según que estén mediatizadas o no por el contenido socialmente valioso de la actividad conjunta, pueden asumir en un caso la forma de identificación colectivista y en otro, convertirse en permisividad exagerada y connivencia. En un caso, el destinatario del comportamiento altruista (o el que lo observa) al caracterizar la personalidad del primero dice que es "una buena persona", en el otro, que es "buenazo". El hombre que prolonga su ser en otro satisface su necesidad de una personalización positiva si sus actos concuerdan al máximo con el contenido y los valores de la actividad que lo une a los otros y, en última instancia, con los intereses sociales que se reflejan en esa actividad.

Puede no tomar conciencia de la necesidad de personalización ni el que la siente ni los que son objeto de sus actos. Se toma conciencia de ella y se la verbaliza en una forma exacerbada y en ocasiones hasta hipertrofiada. El ansia de ganar fama (y por lo tanto de "dejar huella" de las personas) crea situaciones curiosas, descriptas más de una vez por los escritores satíricos. El terrateniente Bobchinski —recordemos *El inspector* de Gógol— tuvo un solo pedido ingenuo para hacer al "inspector": "Le ruego con la mayor humildad que cuando vaya a Petersburgo les diga a todos los altos dignatarios que hay allí, a los senadores y almirantes: su alteza o su excelencia, en tal y cual ciudad vive Piotr Ivánovich Bobchinski. Dígaselo así: vive Piotr Ivánovich Bobchinski".

El modo socialmente justificado y valioso de expresar la necesidad de personalización se encuentra en *la actividad laboral*.

Se puede discutir acerca de los aspectos éticos de la ambición, o sea, si el hombre tiene o no derecho a poner de manifiesto para otros en forma clara y conciente esa tendencia, si cuando ésta existe puede aparecer como ejemplo y de ese modo proyectarse en sus

semejantes. Pero, por lo visto, si esa ambición está mediatizada por una actividad laboral socialmente valiosa y creativa, difícilmente se podrá poner en duda la conveniencia de tal motivación.

La necesidad del individuo de realizarse como personalidad, que con mayor frecuencia se manifiesta de modo no conciente como en la motivación oculta de su conducta y de sus actos, se ha presentado en numerosos fenómenos, bien estudiados en psicología, como las pretensiones, la tendencia al riesgo, el altruismo, etc. En la psicología de la personalidad de otros países son clásicos los intentos de deducir estos fenómenos uno del otro, o de reducir uno al otro, o bien las tentativas de encontrarles fundamento en la orientación pragmática de la motivación humana al estilo del "postulado de adaptación" de los procesos psíquicos y de los actos conativos o en la tendencia a la "autorrealización" o la "autoactualización", la cual siempre ha necesitado ser argumentada, pero no llegó a serlo en los trabajos de A. Maslow y H. Allport quienes fueron los que proclamaron este enfoque.

Si adoptamos la idea de que el individuo necesita de la personalización, podremos comprender y reinterpretar todos esos fenómenos, insertarlos en un contexto teórico único y ver, tras los fenómenos psicológicos concretos, su esencia íntima. La relación entre necesidad y motivos no puede ser entendida como una relación entre elementos de una misma serie. Sólo considerándola como la relación entre la esencia y los fenómenos es posible hallar la manera adecuada de encarar el problema de la motivación. La dependencia de la personalidad con respecto a la sociedad se manifiesta en los motivos de sus acciones, pero éstas se presentan como formas que adquiere la aparente espontaneidad del individuo. Si en la necesidad la actividad del hombre depende de su contenido social objetivado, en los motivos esta dependencia se muestra como la propia actividad del sujeto. Por ello el sistema de los motivos de la conducta de la personalidad, la motivación de los logros, de la amistad, del altruismo, del riesgo "suprasituacional", es más rico en rasgos, más flexible, más dinámico que la necesidad, en este caso la necesidad de personalización que constituye su esencia.

La necesidad de ser personalidad presupone *la capacidad de serlo*. Esta capacidad, como puede suponerse, no es otra cosa que las particularidades psicológicas individuales del hombre, las que permiten realizar los actos que aseguran su personalización adecuada en los otros hombres. De modo que, en unidad con la necesidad de personalización, que es la fuente de la actividad del sujeto,

aparece, como prerequisite y resultado suyo la capacidad socialmente condicionada de ser personalidad como una *capacidad exclusivamente humana*.

Al igual que toda capacidad, ésta es *individual*, destaca a un hombre dado entre los otros y, en cierto sentido, lo contrapone a ellos. Resulta evidente el dramatismo que encierra el destino del hombre, que en virtud de condiciones y circunstancias externas carece de la posibilidad de realizar su necesidad de personalización. Pero suele ocurrir también que la capacidad de ser personalidad se mantenga en estado embrionario en el hombre o adquiera formas monstruosas. Un hombre que cumple sus obligaciones de manera puramente formal, que rehúye la actividad socialmente útil, mostrando indiferencia por el destino de la gente y de la causa a la que sirve, pierde la capacidad de llegar a estar idealmente representado en los hechos y pensamientos, en la vida de los otros hombres. Un hombre que se jacta de su individualidad, que se aísla de los otros, también en fin de cuentas se despersonaliza, deja de ser personalidad. ¡Una paradoja! El hombre enfatiza su "sí mismo", pero de ese modo se despoja de toda individualidad, pierde "su rostro", se borra en la conciencia de quienes lo rodean. "Una nulidad", se suele decir del hombre que ha perdido la capacidad de personalizarse, y lo nulo, como es sabido, no posee individualidad propia.

Pero en la capacidad de personalización, junto con lo individual está incluido lo general. Este se evidencia en la transmisión por el sujeto de elementos del todo social, de las pautas de conducta, de normas, y junto con ello en su propia actividad que posee un carácter supraindividual que tanto le pertenece a él como a los otros representantes de esa comunidad social.

Tales son, a grandes rasgos, las características psicológicas de la necesidad y la capacidad de ser personalidad, presentándose en unidad indisoluble. A partir del análisis de los modos y peculiaridades de su realización, la elaboración de la teoría de la personalidad, permite confrontar las concepciones de la personalidad que aparecen en el enfoque psicoanalítico, en la "psicología humanista", en el existencialismo y el personalismo, entre otras corrientes de la psicología, del mismo modo que la concepción estratométrica de los grupos y colectividades se opone a las diversas construcciones de la "dinámica de grupo". El principio sistémico de la mediatización por la actividad también sigue siendo aquí el principio rector para la elaboración teórica del problema.

Para fundamentar más plenamente la concepción de la personalización del individuo en la actividad es preciso definir el conjunto de hipótesis básicas que podrían señalar el camino para la investigación psicológica concreta de la personalidad. La comprobación experimental de las deducciones empíricas de estas hipótesis permitiría esbozar los contornos de la futura teoría, determinar los posibles ámbitos de aplicación (educación, dirección, clínica, etc.), culminar la búsqueda y creación de los métodos investigativos con su posterior estandarización para resolver las necesidades de la psicología aplicada.

El desarrollo empírico de la idea de los tres tipos de atribución personal evidentemente requiere deslindar las siguientes partes especiales del programa de investigación.

Es preciso analizar la *actividad colectiva, es decir, la actividad objetivada distribuida de común acuerdo* como lo que impulsa al individuo a "ser personalidad". Se incorpora a la tarea del psicólogo aclarar las formas de la actividad que determinan este proceso y que le confieren características de socialmente valioso. Asimismo queda incluido el estudio de la *actividad socialmente útil* del sujeto y su potencialidad como formadora de la colectividad y de la personalidad; examinar los *múltiples planos* de la actividad conjunta como medio para optimizar el proceso de formación del individuo como personalidad, así como descubrir el papel de la *actividad principal*; otro tema es el de la *actividad por sobre la norma* y la *actividad suprasituacional* como formas y mecanismos de proyección del ser individual del sujeto a la vida social. También pueden ser investigados y reinterpretados los fenómenos de la motivación del riesgo desinteresado, de las pretensiones, de la amistad, del altruismo, etc., como modificaciones de la necesidad sociogénica básica del individuo de "ser personalidad". La idea de A. N. Leóntiev, según la cual "en la base de la personalidad está la relación de subordinación de las actividades humanas generadas por el curso de su desarrollo"¹², puede encontrar su contenido concreto en el contexto de la solución de las tareas antes formuladas.

En esta parte del programa debe ocupar un sitio especial el examen de las *barreras de comunicación* que surgen durante la realización de la necesidad de personalización, así como de los mecanismos de *defensa psicológica* contra todo lo que impide sa-

¹² A. N. Leóntiev. *Actividad, conciencia y personalidad*. Ed. cit., pág. 147.

tisfacer esta necesidad. Es factible dedicar una investigación especial a establecer de qué modo depende la plenitud de la personalización del grado de incorporación de la personalidad a la colectividad o del carácter de su participación en la actividad objetivada efectuada en común. Más aun, es deseable llegar a comprender los mecanismos para superar las barreras de comunicación tan bien descritas en la bibliografía dedicada a la comunicación, barreras que no sólo obstaculizan el intercambio de información, sino que también, muy probablemente, bloquean los procesos de personalización. En este programa se sitúa asimismo la necesidad de encontrar el *proceso de adopción de roles* que en ciertas circunstancias (juego de roles, juegos de tareas, "aprendizaje intensivo" de un idioma extranjero, etc.) parecen ser el "caballo de Troya" que permite al individuo, sin disminuir la defensa psicológica, quitar la barrera de comunicación y adentrarse en el mundo relativamente cerrado de alguna otra personalidad.

Entre los problemas que merecen ser analizados figuran, por ejemplo, la investigación de los siguientes: a expensas de qué el sujeto prosigue "viviendo en otra persona" o, dicho de otro modo, el *análisis del aspecto dinámico y de contenido del "ser-otro" del sujeto en un semejante*. Es evidente que el sujeto logra "adentrarse" en otro, "trasladarse" a él sólo en caso de que éste último esté dispuesto a aceptar los "aportes" personales, a asimilarlos, a "semejarse" en algo al otro. Esta disposición depende, a primera vista, exclusivamente de las particularidades del carácter del hombre (conformismo, credulidad, etc.) y de la fuerza de la influencia del sujeto que se transmite. Pero sólo es así a primera vista. La concepción estratométrica presupone (y, como hemos podido apreciar, está experimentalmente confirmado) que las peculiaridades típicas individuales existen siempre en una fisonomía psicosociológica concreta y dependen del nivel de desarrollo de la comunidad en la que se efectúa la interacción de los individuos. La clave para resolver el problema consiste en trasladarlo al plano de la atribución personal interindividual del sujeto: la capacidad del individuo de "ser personalidad" se despliega de modo óptimo en la colectividad.

A esta misma parte del programa le corresponde el estudio del *destino del "ser-otro" del sujeto en otro individuo*, es decir, de la dinámica, el tiempo de existencia, la conservación y desintegración de la representación ideal del sujeto en ese otro. Este problema resulta importante en el terreno de las aplicaciones prácticas de la psicología social, particularmente para la esfera de la familia y de

la pareja. Acerca de la extinción del amor de un ser humano a otro, de su declinación, si es admisible confiar a la aridez del álgebra el drama de los sentimientos humanos, de la representación ideal de una persona en otra, ha dicho con excepcional exactitud Marina Tsvietáeva:

Fue amistad, hoy es favor.

¡Dios sea contigo, hermano lobo!

Expira nuestra amistad:

¡No soy para ti un don, sino un deber!

No menos importante que el problema de la transformación de la "amistad" en "favor", del "don" en "deber", es el tema de las etapas iniciales de formación de la representación ideal en el otro. Aquí los aspectos aplicados se inscriben en el ámbito de la psicología pedagógica, de la educación de la personalidad.

Luego cabe desear que se estudien las *vías y particularidades por las que el sujeto se identifica con el ser de otro individuo*. Atañen a este tema muchos fenómenos de la *percepción social* (por ejemplo, el ya mencionado de la "ceguera descendente") o el fenómeno de la "apercepción social", cuya esencia reside en que se agudiza la percepción individual de aquellas cualidades que se manifiestan significativamente en la actividad común, la cual sirve de "vehículo" para trasladar las características personales de un individuo a otro. Asimismo conciernen a este apartado tareas vinculadas con el estudio de la *referencialidad*, el *liderazgo* y la *autoridad* de la personalidad. Por ejemplo, la base de la autoridad, entendida en el sentido de un reconocimiento interior por el sujeto del derecho de otro a valorar los hechos significativos de la actividad común y a tomar decisiones importantes para ambos, reside en las particularidades de la representación ideal de un individuo autoritario en la conciencia del sujeto.

Por último, es preciso sacar a luz el modo y el carácter de la entrega de un "aporte" real del sujeto a los otros. En los hechos, el "aporte" real puede presentarse en la conciencia del individuo como suyo (hecho precisamente por el propio sujeto) o efectuado por algún otro (y en ocasiones como "de nadie"). Podemos mencionar nuevamente al "Pequeño Zacarías" de Hoffmann. Recordemos que en el trascurso de la prolongada historia de la humanidad todo lo bueno y todo lo malo que los hombres se hicieron unos a

otros, fue atribuido a Dios o al diablo. A través de esta falsa atribución se formó el concepto de seres supremos buenos y malos en los cuales se personificaba la representación ideal del hombre en el hombre. Pero si dejamos de lado la historia de las religiones y observamos la posición del hombre entre los hombres, surge el problema netamente psicológico de la recompensa o el castigo por los actos realizados, situación que siempre ha sido bastante conflictiva.

De este modo se esboza la perspectiva de las investigaciones ya iniciadas en cuanto a la *atribución de la responsabilidad* por el éxito o el fracaso en la actividad compartida, las que han demostrado las ventajas de las colectividades respecto de todos los otros tipos de grupos en cuanto a garantizar a la personalidad un trato equitativo. El aporte del hombre a los otros hombres estará orientado del modo más adecuado precisamente en la colectividad, y por lo tanto, el individuo adquirirá en ella posibilidades óptimas para actuar tanto para sí como para los otros en cuanto personalidad. Estos enunciados, desde luego, requieren comprobación experimental. Dicho sea de paso, esto puede ser decididamente aplicado a todo lo que se trata en el presente capítulo. No hemos presentado resultados de investigaciones, sino que hemos expuesto un conjunto de hipótesis y un programa investigativo que aún está por cumplirse.

El autor no quisiera ser mal interpretado. Ese programa no pretende abordar una investigación exhaustiva de la personalidad. No es posible olvidar que en la base de la formación de la personalidad, junto con la necesidad del individuo de ser personalidad, están sin duda alguna otras necesidades tanto materiales como espirituales. Entre estas últimas podemos mencionar la necesidad sociogénica fundamental de conocimiento y sus incontables vertientes (por ejemplo, la necesidad de goce estético). No hay fundamentos ni posibilidad para reducir la necesidad de personalización a la necesidad cognoscitiva del hombre, y viceversa. La personalidad del individuo se va construyendo en el proceso de realización de todas sus posibilidades y necesidades en una actividad socialmente determinada. No obstante, confiamos en que destacar entre ellas una clase más de necesidad y de capacidad humana, la de ser personalidad, así como efectuar la verificación experimental de su verdadero papel creativo ha de contribuir a la posterior elaboración de la teoría marxista-leninista de la personalidad en la colectividad.

PALABRAS FINALES

¿Acerca de qué discuten, de qué temas se ocupan los filósofos, los psicólogos, los sociólogos y otros científicos? Esta pregunta no es sólo expresión de una comprensible curiosidad del lector, ni únicamente un interrogante sempiterno, imprescindible para la sana reflexión en cualquier ciencia. ¿Cuál es el tema de investigación en torno del cual bullen las polémicas? Responder a esta pregunta significa comprender si el investigador marcha en la línea de avanzada de su ciencia, si responde a las demandas actuales de la teoría y la práctica contemporáneas, si trata de abrir nuevos caminos o aunque sea angostos senderos hacia el conocimiento de la verdad científica. ¿Pero hay motivos para que se produzcan debates y discusiones científicas? ¿No estarán los polemistas rompiendo lanzas alrededor de algunos términos? ¿No será que con la misma palabra denotan diferentes conceptos y con un mismo concepto quieren significar diferentes palabras? Las discusiones fecundas plantean problemas que la propia vida propone y que surgen naturalmente cuando se tropieza con dificultades y contradicciones durante el estudio del tema en investigación, que en medio de una búsqueda conjunta los científicos abordan desde distintas posiciones, por distintos caminos, sin entenderse siempre, ni mucho menos, cuando se trata de valorar el fundamento de la elección de una trayectoria determinada.

En este libro hemos intentado bosquejar algunos nuevos enfoques de los problemas de la personalidad y la colectividad desde las posiciones de la concepción de la mediatización de las relaciones interpersonales por la actividad y del proceso de formación del individuo como personalidad. Es posible que las cuestiones que

planteamos provoquen debates por parte de quienes se orientan a resolver los problemas de la psicología social de otra manera. En el XXVI Congreso del PCUS se dijo con relación a la ciencia que ésta debe ser una permanente "perturbadora de la tranquilidad"¹.

Pero una cosa nos parece evidente: los problemas que constituyen el contenido básico del libro están ubicados en la orientación principal que sigue el desarrollo de la teoría de la ciencia psicológica soviética. Se puede (por cierto que convencionalmente) distinguir tres periodos en ese desarrollo, determinados sucesivamente por estos tres paradigmas: en los años 20 y 30, "Conducta, conciencia y actividad"; en los años 40 a 60, "Actividad, conciencia y personalidad"; en las décadas del 70 y el 80 "Personalidad, actividad y comunicación" o "Personalidad, actividad y colectividad". Hemos elegido las palabras claves del último paradigma como título de este libro.

¹ XXVI Congreso del PCUS. Ed. cit., pág. 24.

INDICE

PROLOGO	7
---------------	---

CAPÍTULO I

EL PEQUEÑO GRUPO Y LA COLECTIVIDAD	11
--	----

1. La "molécula" de las relaciones interpersonales	11
2. ¿Conformismo o colectivismo?	21
3. La estructura de las relaciones interpersonales en la colectividad posee varios niveles	33
4. Tipología de los grupos y su fundamento	36
5. Los mitos de la psicología social	40
6. El problema de la dimensión del grupo	49
7. La teoría psicológica general de la actividad y el enfo- que basado en la actividad en la psicología social ...	61

CAPÍTULO II

¿QUIEN ES QUIEN EN EL GRUPO?	67
------------------------------------	----

1. Los misterios de la elección interpersonal y su deve- lación	67
2. El núcleo motivacional de la elección	72

3. Grupo de referencia, referencialidad y "referentometría"	75
4. Grado de autosatisfacción de la personalidad en el grupo	83
5. Origen y características psicológicas del liderazgo ...	90

CAPÍTULO III

¿ELLOS Y YO? NO, NOSOTROS	115
1. Las relaciones humanas y la identificación colectivista	115
2. La cohesión de la colectividad	131

CAPÍTULO IV

DEL GRUPO A LA PERSONALIDAD	151
1. La personalidad y las relaciones interpersonales desde las posiciones del enfoque sistémico	151
2. La personalidad en los otros, los otros en la personalidad	161
3. Ser personalidad	166

PALABRAS FINALES	179
------------------------	-----