

# **TEXTO CLÁSICO**



## PRESENTACIÓN

JOSÉ ENRIQUE RODRÍGUEZ IBÁÑEZ  
Universidad Complutense

Como es bien sabido, «La personalidad autoritaria» es la manifestación más famosa y elaborada de la vertiente de investigación social propia de la Escuela de Frankfurt. Concretamente, fue Theodor W. Adorno —primer autor firmante de la obra por orden alfabético— uno de sus mayores impulsores, ocupándose de volcar en ella las preocupaciones teóricas que, en estrecha colaboración con Max Horkheimer, había venido poniendo de manifiesto en otros títulos tan conocidos como «Dialéctica de la Ilustración».

La mencionada Escuela nació como un Instituto de Investigación Social que desarrolló sus actividades en Frankfurt de 1923 a 1933. En esta fecha, por obvias razones históricas, los integrantes del mismo —los ya mencionados Adorno y Horkheimer, además de otros miembros como Marcuse y Löwenthal— tuvieron que partir hacia el exilio, primero en Ginebra, de 1933 a 1934, y, a partir del último año citado, en Nueva York, acogiéndose a la hospitalidad del presidente de la Universidad de Columbia, Nicholas Butler y, dentro de su Departamento de Sociología, al ánimo de bienvenida de Robert McIver. Antes le había resultado imposible a Horkheimer, director del Instituto, lograr insertarse en París o Londres, a pesar de los buenos oficios de figuras europeas del relieve de Celestin Bouglé, Maurice Halbwachs y Lord Beveridge.

Adorno no se trasladó a Nueva York hasta 1937 pues permaneció en Inglaterra tras el exilio suizo, trabajando en la Universidad de Oxford. Es ya a finales de la década de los treinta cuando se desplaza a los Estados Unidos. Allí, de 1938 a 1939, tendrá su primera experiencia como investigador empírico. Se daba la circunstancia de que otro ilustre exilado del nazismo, Paul Lazarsfeld, se hallaba promoviendo en Princeton un proyecto de investigación pionero de la comunicación de masas —la Office of Radio Research—. Pues bien, Adorno se incorporó a él con todos los parabienes, quedando encargado de lo relativo a los programas radiofónicos musicales.

Lamentablemente, la experiencia acabó mal. Adorno no confiaba en las técnicas de medición ni en los análisis de contenido, pretendiendo construir a

cambio una ambiciosa teoría de la cosificación de los productos culturales y la degeneración artística que a su juicio imprimiría el consumo musical «enlatado». Con sus inacabables solipsismos epistemológicos y sus latiguillos en latín, nuestro autor exasperó a Lazarsfeld, quien acabó por apartarle del programa, acusándole, entre otras cosas, de despreciar injustamente al público desde una atalaya de supuesta infalibilidad.

En 1941, Adorno se traslada a Los Ángeles junto con su amigo y mentor, Horkheimer, con un bagaje incipiente de investigador. Allí tuvo la habilidad de vincularse con el denominado Grupo de Berkeley, responsable al cabo de los años de «La personalidad autoritaria». Aparecida en 1950, la obra gozó de tal éxito que Lazarsfeld lamentó en público su falta de paciencia con su antiguo colaborador de Princeton.

La investigación responde al encargo hecho por el Comité Judío Norteamericano de rastrear en la sociedad estadounidense todo posible germen de antisemitismo o incluso fascismo latente (dada la alarma que había creado en la comunidad judía el hecho de que el aberrante fenómeno nazi hubiera prendido en una sociedad culta y técnicamente avanzada como la alemana), con objeto de alertar a la opinión pública y tratar de tomar las medidas preventivas que fuesen necesarias, si es que esas tendencias llegaran a mostrar un grado excesivo de implantación.

Con una orientación dominada por el psicoanálisis y un plantel de técnicas entre las que descollaban el perfeccionamiento de las escalas de actitud de un Thurstone o un Likert, las medidas de correlación y los tests proyectivos, el equipo se lanzó a una vastísima tarea que, muy justificadamente, iba a convertirse en todo un clásico de la psicología política.

Dicho equipo tenía como codirectores a R. Nevitt Sanford (responsable de técnicas) y Theodor Adorno (responsable del marco sociológico). Como asociados-jefe contó con Daniel J. Levinson (responsable de escalas, estadística e interpretación psicológica) y Else Frenkel-Brunswik (responsable de categorización y cuantificación del material). Otros colaboradores fueron Betty Aron, Maria Hertz Levinson y William Morrow.

El trabajo consta de veintitrés capítulos (dos de ellos la introducción y las conclusiones), divididos en cinco partes que responden a los nombres de «medida de tendencias ideológicas», «la personalidad a través de entrevistas clínicas», «la personalidad a través del material proyectivo», «estudios cualitativos sobre ideología» e «individuos y grupos especiales» (dedicada a individuos que puntúan poco o mucho en las escalas y a los subgrupos de presos y pacientes psiquiátricos).

El volumen alcanza un total de 990 páginas y cuenta con un prefacio de Max Horkheimer, en su calidad de director editorial de la publicación (la cual se enmarcó dentro de una serie denominada «estudios sobre el prejuicio»).

Los autores realizaron un total de 2099 entrevistas entre una muestra heterogénea que incluía a estudiantes universitarios y de cursos de extensión, profesores, trabajadores sociales, militares, trabajadores y trabajadoras, mujeres y

hombres de clase media, miembros de asociaciones de trabajo voluntario, presos y pacientes psiquiátricos.

Los cuestionarios rellenos no fueron siempre los mismos ya que ciertos grupos fueron utilizados para la fase de pretest y otros para la fase definitiva. Esta es una de las más acusadas peculiaridades de la investigación, especialmente en lo que respecta a la depuración sucesiva de las escalas de actitud, cuyas diversas versiones y grado de fiabilidad el estudio reproduce paso a paso.

Las escalas, en concreto, fueron cuatro: antisemitismo (A-S), etnocentrismo (E), conservadurismo político-económico (PEC), y fascismo (F). Las versiones iniciales y definitivas de estas escalas varían en cuanto a formulación y número de ítems. Para dar una idea del fenómeno señalaré el número inicial y definitivo de dichos ítems en cada una de ellas:

	Ítems iniciales	Ítems definitivos
Antisemitismo	26	10
Etnocentrismo	34	20
Conservadurismo	16	5
Fascismo	76	44

Es notorio que fue la escala F la que se hizo más célebre, siendo posteriormente replicada y adaptada en numerosas investigaciones. Detallaré en consecuencia los factores en torno a los cuales se agrupaban sus ítems, que eran los siguientes.

- Convencionalismo o adherencia a valores establecidos.
- Sumisión autoritaria o actitud acrítica ante unos puestos de autoridad idealizados.
- Agresión autoritaria o tendencia a rechazar a quienes se comportan de forma no convencional.
- Antisubjetividad (*anti-intracception*) u oposición a lo imaginativo.
- Superstición y estereotipo.
- Rudeza de conducta y culto al poder.
- Destructividad y cinismo o desconfianza y desprecio del género humano.
- Proyectividad o identificación con el catastrofismo y los impulsos emocionales del subconsciente.
- Obsesión y actitud morbosa para con el sexo.

Como hipótesis, el estudio maneja un punto de partida preciso que los autores describen así: «las convicciones políticas, económicas y sociales de un individuo componen a menudo una pauta amplia y coherente, como amalgamada por una “mentalidad” o “espíritu”, siendo esta pauta expresión de tendencias profundas de su personalidad».

Más allá de dependencias directas de factores como la clase, la religión, la ideología profesada o el hábitat, el equipo de trabajo pretendía rastrear la cultura cívico-política de un país enorme en el terreno de lo caracterológico y actitudinal, señalando, si las hubiere, contradicciones entre lo latente y lo manifiesto y apelando a la pedagogía pública para que prescindiera de las fronteras convencionales en lo concerniente a la definición y práctica de la democracia. El autoritarismo como antónimo de la democracia no residiría sólo en las instituciones y las doctrinas, como tampoco la democracia sería una simple cuestión de procedimientos y mecanismos institucionales. El autoritarismo y la democracia formarían un *continuum* cultural puesto en escena por personalidades específicas.

La investigación, así pues, rompía viejos economicismos y politicismos en lo tocante al estudio de la cultura cívica, si bien rondaba la tentación de sucumbir al peligroso canto de sirena de los «caracteres nacionales», además de coquetear con el psicologismo. Por eso fueron tantas las críticas recibidas a poco de ser publicada. No obstante, la novedad del enfoque y el esfuerzo por buscar una síntesis entre lo cuantitativo y lo cualitativo se imponen a larga para mi gusto, sin perjuicio de los puntos flacos que toda empresa investigadora posee, a los cuales me referiré más adelante.

La complementación cualitativa de lo cuantitativo que acabo de mencionar queda patente en los estudios de casos y, sobre todo, en los estudios de personalidades prototípicas firmados por Adorno. Respecto de los estudios de casos, es pertinente recordar cómo los autores se esforzaron por presentar cuadros complejos, y no estereotipos, de los entrevistados con baja o alta puntuación. En este sentido resulta brillante el análisis de un joven con acusada proclividad democrática, paradójicamente proveniente de círculos políticos republicanos y una formación castrense. La explicación aducida va de la mano de presentar a este joven como exponente de la cultura del logro y el respeto al *hard work*, típicamente norteamericana, para la cual los prejuicios de clase o status no son demasiado relevantes.

Es sin embargo en la tipologización caracterológica de Adorno en lo que de-searía detenerme con mayor extensión.

La utilización de tipologías caracterológicas por parte de un autor cuya obra previa había venido siendo presidida por la denuncia del formalismo en la producción teórica y la defensa de una metodología no prescriptiva pudiera parecer chocante. Y la prueba de ello es que el propio Adorno justifica el uso de tal método en el texto principal de «La personalidad autoritaria». Las razones esgrimidas para dicho uso —no demasiado convincentes en mi opinión— las resume así el autor:

- Las tipologizaciones no constituyen procesos de abstracción. Por el contrario, unifican tendencialmente un material disperso, dotándolo de sentido.
- La tipologización, cuando es autocrítica como en el caso presente, sortea el sesgo formalista puesto que lo somete al proceso de interacción dialéctica entre la teoría y la realidad.

- La tipologización es «pragmáticamente productiva», al servir de puente entre dos disciplinas próximas aunque autónomas, es decir, la psicología y la sociología.

Entrando en los tipos caracterológicos propuestos por Adorno, lo primero que hay que señalar es que el autor distingue, como no podía ser menos, entre quienes puntúan alto y quienes puntúan bajo, subdistinguiendo después dentro de cada una de esas categorías.

Los que puntúan alto serían personalidades dominadas por alguno de los siguientes «síndromes»:

- «Resentimiento» (actitudes extremas fruto de la proyección contra los demás de las frustraciones personales).
- «Convencionalismo» (seguimiento de pautas no democráticas en un contexto que no se caracteriza por su proclividad democrática).
- «Autoritarismo» (coherencia entre la personalidad y la cultura autoritarias).
- «Rebelión» (agresividad, eventualmente psicopática, contra un liberalismo que actuaría como moral social mayoritaria).
- «Tendencia maniática» (*crank* en inglés) (rigidez y compulsividad en los hábitos con resultado de intolerancia).
- «Manipulación» (simplificación deliberada de la realidad con objeto de sacar adelante posturas protodictatoriales).

En lo referente a los que puntúan bajo, los «síndromes» serían:

- «Rigidez» (adopción de pautas no autoritarias, no por convicción, sino por acatamiento de una ortodoxia liberal percibida como deber de conducta).
- «Protesta» (apoyo en los valores liberales como contraste crítico con una realidad que se sabe desigual e injusta).
- «Tendencia impulsiva» (proselitismo, propagandismo de ideales, en este caso democráticos).
- «Conformismo» (*easy going*) (versión liberal del convencionalismo de quienes puntúan alto).
- «Liberalismo auténtico» (convicciones democráticas meditadas y practicadas por propia iniciativa y sentido de la responsabilidad).

Se trata, como se ve, de una sofisticada tabla de caracteres prototípicos que mezcla, probablemente en demasía, la orientación de la psicología clínica con la de la psicología social y pudiera tener, a la larga, algo de artificioso. Adorno nunca dejó de ser un europeo alemán influido por el psicoanálisis que ironizaba *more anthropologico* cuando estudiaba la sociedad norteamericana y, como se dice en lenguaje vulgar, hay veces en que «le delataba el subconsciente». Otra cosa, naturalmente, es que el material procedente de preguntas abiertas no pueda y deba ser objeto de análisis cualitativo menos forzado.

La conclusión de fondo de «La personalidad autoritaria» —pienso que acertada— fue que la sociedad estadounidense de la segunda posguerra no mostraba un perfil caracterológico mayoritariamente autoritario sino, más bien, conservador, por lo que la onda de New Deal abierta por Roosevelt y continuada por Truman acabaría por engrosar el caudal de la cultura ciudadana en los USA, siempre que los responsables políticos y sociales supiesen estar a la altura de las circunstancias. Tal sería la apuesta o *desideratum* final. No obstante este diagnóstico no estaba formulado así de explícitamente, sino que se deduce de una secuencia de conclusiones sometidas a la disciplina y la cautela de las ciencias sociales. Agruparé tales conclusiones en cuatro núcleos argumentales:

- Las vidas familiar e interpersonal constituyen ámbitos privilegiados y aun cruciales para la generación, lo mismo del autoritarismo que de la tolerancia.
- El autoritarismo y la intolerancia no son enfermedades que se puedan curar o no, sino que están insertos en el conjunto de la sociedad y a ella pertenecen como rasgos sociológicos.
- La educación de todo tipo —escolar, religiosa, política— y, no digamos, el impulso de las políticas de gobierno, actúan y son percibidas por lo común como órdenes o propuestas «desde arriba», pudiendo colisionar con las cambiantes orientaciones de cada personalidad. De ahí que la importancia de uno u otro modelo de pedagogía cívica sea determinante. Expresado con claridad: una pedagogía de signo cívico contribuirá a afianzar la democracia mientras que una pedagogía distante y autoritaria afianzará la intolerancia.
- Dado que el perfil abiertamente antidemocrático no es mayoritario en Norteamérica, hay motivos para pensar que, en vez de seguir acríticamente los prejuicios y convencionalismos por pura rutina, la sociedad estadounidense abrazará la senda de la tolerancia y el diálogo, en tanto en cuanto tal senda es bastante más gratificante. En este sentido, la frase final de la investigación, a buen seguro salida de la pluma de Adorno, afirma literalmente: «si el miedo y la destrucción son las mayores fuerzas emocionales del fascismo, *eros* pertenece principalmente a la democracia».

Señalaba antes que *La personalidad autoritaria*, al poco de ser publicada, levantó una notable polvareda en EE.UU., alcanzando fama mundial poco después. De entre los comentarios que suscitó, corresponde aquí recoger las críticas vertidas desde el campo de la metodología. A este respecto, las críticas más comunes fueron las siguientes:

- Sesgo en el resultado de las entrevistas por causa de la falta de imparcialidad de los entrevistadores, que habrían orientado las preguntas sin respetar las normas profesionales.
- La formulación de los ítems de las escalas también adolecería de sesgo al buscar abiertamente complicidades o pronunciamientos políticos.



- El autoritarismo quedaría identificado exclusivamente con el fascismo, olvidando que hay también un autoritarismo de izquierda.
- El tratamiento de los testimonios personales revestiría una dosis excesiva de generalización no justificada.
- Las actitudes políticas aparecerían definidas como rasgos permanentes de la personalidad más que como aspectos del orden social.
- El recurso al utillaje psicoanalítico sería desmedido.
- Las técnicas de correlación habrían sido empleadas en un sentido revelencial, como si fueran infalibles.

La mayoría de estas objeciones se contiene en la mejor compilación de críticas y comentarios a que dio lugar la investigación, esto es la de Christie y Jahoda (véase bibliografía para esta y sucesivas referencias).

Haciendo balance, diría que es cierto que, en perspectiva histórica, podemos afirmar que el trabajo: a) es proclive a una orientación de psicología clínica de tono arrogante y b) no profundiza demasiado en los mecanismos de explicación causal sino que, preferentemente, se demora en tipificaciones que eluden el aspecto procesual del enfoque sociológico.

También es verdad, *sensu contrario*, que «La personalidad autoritaria» posee virtudes casi «fundacionales», como la puesta de largo de las variables culturales, el refinamiento de las técnicas de escala y la búsqueda de mutua complementación entre lo micro y lo macro y lo cuantitativo y lo cualitativo.

La investigación, en una palabra, como todos los clásicos, resiste el paso del tiempo con sus pros y sus contras.

De entre las grandes contribuciones hechas en su onda, destacaré dos: el también clásico de Rokeach, *The open and closed mind*, y el estudio sobre élites parlamentarias de Putnam. La primera contribución apareció en 1960, y en ella el autor se lanza a elaborar una alternativa, tanto al concepto de personalidad autoritaria como a las técnicas de medición de la misma. El concepto de recambio propuesto por Rokeach es el de mentalidad abierta o cerrada, dentro de un gradiente que incluye por igual a la izquierda y a la derecha políticas. La variable medida ahora no sería el «autoritarismo» sino, más bien, el grado de unidireccionalidad o carga de la opinión (*opinionation*), cuyo rastreo se plasmaría en una escala tan conocida e influyente como la escala F.

Por lo que respecta al estudio de Putnam, publicado en 1973, constituye una inteligente indagación en torno a las personalidades, actitudes y universos valorativos de miembros de las cámaras altas de los Parlamentos británico e italiano, realizada en clara clave «postadorniana».

Me resta, en fin, referirme a la recepción de *La personalidad autoritaria* en España. En este sentido, es de justicia recordar el trabajo pionero de Pinillos en los años cincuenta y sesenta, consistente en una adaptación y aplicación de la escala F al contexto español de la época, mediante estudios realizados preferentemente entre muestras de estudiantes universitarios. También mencionaré, aunque resulte inmodesto, mi propia aportación, aparecida en 1987, que se interrogaba

acerca del eventual influjo de los residuos autoritarios en la cultura política de la España de la transición democrática, a través de un estudio referido a una muestra de cuarenta militantes destacados de los cuatro partidos más relevantes en los años setenta, cuya metodología no ocultaba la influencia de Adorno y Rokeach (y cuyas conclusiones, por cierto, eran de signo optimista).

Los fragmentos de la investigación que he seleccionado —el prefacio de Horkheimer, la introducción y las conclusiones— creo que resumen muy bien el plan general e intencionalidad de la obra. En ellos se narra su genealogía, se detallan la metodología y técnicas empleadas, así como los avatares del trabajo de campo, dándose cuenta también de la rentabilidad última del esfuerzo acometido en los campos, interrelacionados, del avance del conocimiento científico y de las sugerencias de política social. Quien leyere quizá sienta el acicate de vérselas con el conjunto de la obra, cuyo hilo de fondo espero haber sabido trazar cabalmente en la presentación que ahora termina.

## BIBLIOGRAFÍA

- ADORNO, Theodor W. et al. (1950): *The Authoritarian personality*, Nueva York, Harper & Brothers.
- CHRISTIE, Richard y JAHODA, Marie, eds. (1954): *Studies in the scope and method of «The Authoritarian personality»*, Nueva York, Glencoe.
- JAY, Martin (1973): *The dialectical imagination. A history of the Frankfurt School*, Boston, Little Brown (ed. esp., 1974, Madrid, Taurus).
- MULLER-DOOHM, Stefan (2003): *En tierra de nadie. T. W. Adorno: una biografía intelectual*, Barcelona, Herder.
- PINILLOS, José Luis (1953): «Actitudes sociales primarias. Su estructura y medida en una muestra universitaria española», *Revista Universitaria*, 1, Madrid.
- (1963): «Análisis de la escala F en una muestra española», *Revista de Psicología General y Aplicada*, 22, Madrid.
- et al. (1967): «El problema de la aquiescencia en la escala F», *Revista de Psicología General y Aplicada*, 70, Madrid.
- PUTNAM, Robert D. (1973): *The beliefs of politicians*, New Haven, Yale University Press.
- RODRÍGUEZ IBAÑEZ, José Enrique (1987): *Después de una dictadura. Cultura autoritaria y transición política en España*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.
- ROKEACH, Milton (1960): *The open and closed mind*, Nueva York, Basic Books.
- WIGGERSHAUS, Rolf (1994): *The Frankfurt School*, Cambridge (USA), Massachusetts Institute of Technology Press (ed. orig. alemana, 1986).

## NOTA DEL TRADUCTOR

*La personalidad autoritaria* se publicó originalmente en inglés, en 1950, por la editorial Harper and Row de Nueva York. Existe una reedición de 1969, año de la muerte de Adorno, por Norton and Company, de Nueva York y una edición abreviada, también de Norton and Company, de 1982.

La obra se publicó traducida al castellano por la editorial Proyecciones de Buenos Aires en 1965. La traducción fue realizada por Dora y Aida Cymbler, con la corrección técnica del médico y psicoanalista anarquista argentino Eduardo Colombo, quien también realizó un «Prólogo a la edición en castellano». Se trata de una buena traducción, que salvo por pequeños errores y la cierta distancia espacio-temporal que separa al lector español de hoy del hispanoamericano de entonces, puede ser leída con provecho.

Dado el tiempo transcurrido, los textos que ahora publica *Empiria* permiten acercar mínimamente al lector en lengua castellana a una de las obras más reconocidas de la Psicología Social. Pese a que el orden alfabético de los autores haya hecho olvidar a veces la autoría colectiva del volumen, es importante insistir en ella. El propio Horkheimer lo destaca en el «Prefacio» que publicamos, advirtiendo de la naturaleza esencialmente colectiva del trabajo junto a la parcelación necesaria que les llevó a publicar cada capítulo separadamente. El capítulo de agradecimientos del libro revela hasta qué punto se trató de un empeño colectivo, incluso más allá de los siete nombres que aparecen en portada.

Por lo que se refiere a la traducción, vertimos la reedición en inglés de 1969, de igual contenido a la edición de 1950. Contamos con tres textos, el «Prefacio» firmado por Horkheimer, la «Introducción», que, según éste, debemos atribuir a los tres colaboradores (Betty Aron, Maria Hertz Levinson y William Morrow) y las «Conclusiones», de autor incierto. Precisamente, el tono reflexivo e interpretativo de este último, de mayor complejidad gramatical, es el que más esfuerzo de traducción ha supuesto y, quizás, debiera atribuirse en gran parte al propio Adorno, que fue quien en su investigación cualitativa sobre las entrevistas introdujo buena parte de las claves interpretativas del estudio.

Se ha respetado en lo posible el lenguaje literal, introduciendo variaciones cuando la comprensión del texto lo requiera. También se ha cuidado la reproducción de los títulos y la tabla de la «Introducción» tal y como aparecen en la edición original. Finalmente, se han introducido breves notas para aclarar algunos términos (sobre todo relacionados con los colectivos analizados en el estudio). Estas notas vienen identificadas como «Nota del Traductor», en tanto que las notas originales permanecen como estaban).

Julio A. del Pino Artacho  
U.N.E.D.



# La Personalidad Autoritaria<sup>1</sup>

(Prefacio, Introducción y Conclusiones)

**T. W. ADORNO, ELSE FRENKEL-BRUNSWIK,  
DANIEL J. LEVINSON Y R. NEVITT SANFORD**

## PREFACIO

Este libro trata sobre la discriminación social. Sin embargo, su propósito no es añadir simplemente unos pocos descubrimientos empíricos más a un ya amplio cuerpo de conocimiento. El tema central de la obra es un concepto relativamente nuevo: el surgimiento de una especie «antropológica» que llamaremos el tipo de hombre autoritario. A diferencia del intolerante de viejo cuño, éste parece combinar ideas y aptitudes típicas de una sociedad altamente industrial con creencias irracionales o antirracionales. Es al mismo tiempo ilustrado y supersticioso, orgulloso de su individualismo y constantemente temeroso de parecerse a los demás, celoso de su independencia e inclinado a someterse ciegamente al poder y la autoridad. La estructura de carácter que comprende estas tendencias contradictorias ya ha atraído la atención de los filósofos y pensadores políticos contemporáneos. Este libro enfoca el problema con los medios de la investigación psicológica.

Las implicaciones y fortalezas del estudio son tanto prácticas como teóricas. Los autores no creen que haya un atajo para la educación que elimine el largo y a menudo sinuoso camino de la investigación minuciosa y el análisis teórico. Ni tampoco creen que el problema de la situación de las minorías en la sociedad moderna y, más específicamente, el problema de los odios religiosos y raciales, pueda ser tratado con éxito mediante la propaganda a favor de la tolerancia o la refutación apologetica de errores y mentiras. Por otra parte, la actividad teórica y la aplicación práctica no están separadas por un abismo insalvable. Muy por el contrario, los autores están convencidos de que la elucidación sincera y sistemática de un fenómeno de significado histórico tan grande puede contribuir directamente a mejorar la atmósfera cultural en la que se genera el odio.

Esta convicción no debe despreciarse como si fuera una ilusión optimista. En la historia de la civilización han sido muchos los casos en los que la superación

---

<sup>1</sup> T. W. ADORNO, ELSE FRENKEL-BRUNSWIK, DANIEL J. LEVINSON, R. NEVITT SANFORD (1969): *The Authoritarian Personality* Nueva York: Norton and Company. En colaboración con Betty ARON, Maria Hertz LEVINSON y William MORROW. Colección «Studies in Prejudice», editada por Max Horkheimer y Samuel H. Flowerman. xxxiii, 990 páginas [e.o.:1950, Nueva York: Harper and Row]. Traducción de Julio A. del Pino Artacho (Dpto. Sociología I, UNED).

de los engaños colectivos se ha debido no a ejercicios de propaganda focalizada sino, en última instancia, a la labor de sabios que con su discreto y constante trabajo estudiaron las raíces del engaño. Su contribución intelectual fue decisivamente efectiva, operando dentro de un marco de desarrollo global de la sociedad.

Me gustaría citar dos ejemplos. La creencia supersticiosa en la brujería quedó superada en los siglos XVII y XVIII después de que los hombres se encontraran cada vez más influidos por los resultados de la ciencia moderna. El impacto del racionalismo cartesiano fue decisivo. Esta escuela filosófica demostró —y los científicos naturales posteriores hicieron buen uso práctico de esta visión— que la creencia, hasta entonces aceptada, de que los factores espirituales ejercían un efecto directo sobre el dominio de lo corporal es una ilusión. Una vez que este dogma insostenible científicamente fue eliminado, las bases de la creencia en la magia fueron destruidas.

Como ejemplo más reciente sólo tenemos que pensar en el impacto de la obra de Sigmund Freud sobre la cultura moderna. Su importancia fundamental no se debe a que la investigación psicológica y el conocimiento se hayan enriquecido con nuevos hallazgos, sino a que durante cincuenta años, el mundo intelectual y, sobre todo, el educativo, han tomado cada vez mayor conciencia de la conexión entre la represión de los niños (dentro y fuera del hogar) y la ignorancia generalmente ingenua de la sociedad acerca de las dinámicas psicológicas de la vida del niño y del adulto. La concienciación de la sociedad mediante la experiencia científicamente adquirida de que los sucesos de la primera infancia son de gran importancia para la felicidad y el potencial laboral del adulto ha producido una revolución en la relación entre padres e hijos que se habría considerado imposible hace cien años.

Esperamos que el presente trabajo encuentre un lugar en la historia de la interdependencia entre ciencia y ambiente cultural. Su objetivo final es abrir nuevos caminos en un área de investigación que puede llegar a tener un alcance práctico inmediato. Buscamos desarrollar y promover una comprensión de los factores socio-psicológicos que hacen posible que el tipo de hombre autoritario amenace reemplazar al tipo individualista y democrático que ha prevalecido en el último siglo y medio de nuestra civilización, así como una comprensión de los factores mediante los que se puede contener esta amenaza. El progresivo análisis de este nuevo tipo «antropológico» y de las condiciones que favorecen su desarrollo, junto con la determinación científica de diferencias cada vez mejor definidas, aumenta las posibilidades de un contraataque genuinamente educativo.

Nuestra confianza en que se puede realizar un estudio más sistemático de los mecanismos de discriminación y especialmente de un tipo discriminatorio basado en el carácter no se basa solamente en la experiencia de los últimos quince años, sino también en la propia evolución de las Ciencias Sociales en décadas recientes. Se ha hecho un esfuerzo considerable y fructífero tanto en nuestro país como en Europa para llevar a las disciplinas que tratan al hombre como fenómeno social al nivel de cooperación que ha sido tradicional en las Ciencias Naturales. No pienso simplemente en la reunión mecánica de trabajos realizados en

diversos campos de estudio, como se hace en los simposios o los libros de texto, sino en la movilización de diferentes métodos y técnicas desarrolladas en campos diferentes de la teoría y la investigación empírica para la realización de un programa común de investigación.

Precisamente es esta unión fructífera de las diferentes ramas de las Ciencias Sociales lo que ha tenido lugar en el presente volumen. Expertos en los campos de la teoría social y la psicología profunda, el análisis de contenido, la psicología clínica, la sociología política y los test proyectivos, conjugaron su experiencia y descubrimientos. Así pues, habiendo trabajado en estrecha colaboración, presentan ahora, como resultado del esfuerzo común, los elementos de una teoría sobre el tipo de hombre autoritario de la sociedad moderna.

No olvidan que no son los primeros en estudiar el fenómeno. Y reconocen su deuda con los magníficos tipos psicológicos del individuo prejuicioso delineados por Sigmund Freud, Maurice Samuel, Otto Fenichel y otros. Estas brillantes interpretaciones fueron de alguna manera requisito indispensable para la integración metodológica y la organización de la investigación que persiguió este estudio, y que creemos conseguida hasta cierto punto, a través de la una escala nunca antes propuesta.

Institucionalmente, este libro representa el trabajo conjunto del Estudio de Opinión Pública y el Instituto de Investigación Social de Berkeley. Ambos se han distinguido por sus esfuerzos en la integración de varias ciencias y diferentes métodos de investigación. El Estudio de Opinión Pública de Berkeley se había concentrado en el estudio del prejuicio en relación a la Psicología Social y había llegado a establecer una estrecha relación entre el prejuicio manifiesto y ciertos rasgos de la personalidad de naturaleza nihilista destructiva, mostrados por la ideología irracionalmente pesimista de los intolerantes. El Instituto de Investigación Social se dedicó desde sus primeros días en la Universidad de Frankfurt al principio de la integración teórica y metodológica, y ha publicado varios trabajos fruto de este enfoque básico. En un volumen sobre la autoridad y la familia, el concepto de la «personalidad autoritaria» se presentó como un vínculo entre las disposiciones psicológicas y las investigaciones políticas. Siempre en esta línea de pensamiento, el Instituto preparó y publicó en 1939 un amplio plan de investigación sobre el antisemitismo. Cinco años después, una serie de conversaciones con el desaparecido Dr. Ernst Simmel y el profesor R. Nevitt Sanford, de la Universidad de California, puso las bases del presente proyecto.

Finalmente organizado, el grupo de investigación fue liderado por cuatro investigadores principales: los doctores R. N. Sanford del Estudio de Opinión Pública de Berkeley y T. W. Adorno del Instituto de Investigación Social, que fueron los directores, y los doctores Else Frenkel-Brunswik y Daniel Levinson. Su colaboración fue tan estrecha, quizás debiera decir democrática, y el trabajo se dividió tan equitativamente que quedaba claro desde el primer momento que debían compartir la responsabilidad y el mérito de la presente publicación. Los principales conceptos del estudio fueron desarrollados por el equipo en conjunto, lo que es particularmente cierto de la idea de realizar una medición indirecta

de las tendencias antidemocráticas, la escala F. Sin embargo, hubo de realizarse alguna división del trabajo, y se mostró aconsejable que los diversos capítulos fueran firmados individualmente por miembros del equipo. El proceso de redacción implica necesariamente un conocimiento profundo de los materiales considerados y, de este modo, mayor responsabilidad. No obstante, queda dicho que cada uno de los cuatro investigadores principales contribuyeron a todos los capítulos y, por tanto, que el conjunto de la obra es esencialmente colectiva.

Puede resultar interesante señalar cuál fue la tarea principal encomendada a cada investigador principal durante el proceso de investigación. El Dr. Sanford ideó el modo de combinar las diversas técnicas y la planificación de los procedimientos de investigación. Se dedicó mucho tiempo a detallados estudios de caso con referencia especial a la etiología dinámica de la personalidad prejuiciosa. El Dr. Adorno introdujo las dimensiones sociológicas relacionadas con los factores de la personalidad y los conceptos caracteriológicos concomitantes con el autoritarismo. También analizó la parte ideológica de las entrevistas por medio de categorías de la teoría social. La Dra. Brunswik formuló varias de las primeras variables de la personalidad en la investigación. Sobre la base de sus anteriores trabajos, clasificó en categorías y cuantificó de modo sistemático y con criterio dinámico el material de las entrevistas. El Dr. Levinson tuvo la responsabilidad principal sobre las escalas AS, E y CPE, del análisis de la ideología en sentido psicológico, del análisis de las preguntas proyectivas y de los diseños y procedimientos estadísticos.

Betty Aron, Maria Levinson y William Morrow escribieron tres capítulos monográficos: uno, con la presentación general de la metodología y los resultados de una de las principales técnicas utilizadas, el Test de Apercepción Temática; y los otros dos dedicados a ciertos grupos «críticos». Los tres estuvieron permanentemente en el equipo de investigación y completamente al tanto de su marcha.

El proyecto no podría haberse realizado sin el generoso e inteligente apoyo del Comité Judío Norteamericano (*American Jewish Committee*). En 1944, ante la necesidad de planear debidamente la financiación y organización de trabajos colectivos, ejemplo de los cuales es esta obra, dicho comité decidió crear un Departamento de Investigaciones Científicas. Desde un principio, el Departamento fue concebido como un centro científico para estimular y coordinar el trabajo de distinguidos expertos en Sociología y Psicología del prejuicio y, al mismo tiempo, como un laboratorio donde sopesar programas de acción. Aunque los investigadores del Departamento están constantemente ocupados en resolver los problemas que se les presentan día a día en una gran organización que lucha por los derechos democráticos en diversos y amplios frentes, nunca han abandonado la tarea de promover programas de investigación básica. Este volumen simboliza ese vínculo entre educación democrática e investigación fundamental.

MAX HORKHEIMER,  
Director del Instituto de Investigaciones Sociales.



## I. INTRODUCCIÓN

### A) El problema

La investigación que presentamos en este volumen se basó en la siguiente hipótesis principal: que las convicciones económicas, políticas y sociales de un individuo a menudo constituyen una pauta amplia y coherente, como si estuvieran vinculadas por una «mentalidad» o «espíritu», y que esta pauta es una expresión de tendencias profundas de la personalidad.

La principal preocupación era el individuo *potencialmente fascista*, cuya estructura es tal que lo hace particularmente susceptible a la propaganda antidemocrática. Decimos «potencialmente» porque no hemos estudiado individuos declaradamente fascistas o que pertenecieran a organizaciones fascistas reconocidas. En el momento en se recogieron nuestros datos, el fascismo acababa de ser derrotado en la guerra y, por tanto, no podíamos esperar encontrar sujetos que se identificaran abiertamente con él. No obstante, no fue difícil encontrar sujetos cuya opinión indicara que aceptarían gustosamente el fascismo si llegara a ser un movimiento social fuerte y respetable.

Al concentrarnos en el fascista potencial no queremos decir que otros tipos de personalidad e ideología no pudieran ser igualmente estudiados con provecho. En nuestra opinión, sin embargo, no existe otra tendencia político-social que suponga una amenaza tan grave para nuestras instituciones y valores tradicionales como el fascismo, y el conocimiento de las fuerzas de la personalidad que favorecen su aceptación puede ser, en última instancia, útil para combatirla. Podría preguntarse por qué, si queremos explorar nuevos recursos para combatir el fascismo, no otorgamos la misma atención al «antifascista potencial». La respuesta es que hemos estudiado pautas que se oponen al fascismo, pero no pensamos que constituyan un patrón único. Uno de los descubrimientos más importantes del presente estudio es que los individuos que muestran una susceptibilidad extrema a la propaganda fascista tienen mucho en común, muestran numerosas características que forman unidas un «síndrome», aunque se distinguen variaciones dentro de este patrón. Los individuos que se encuentran en la posición opuesta difieren mucho más entre sí. La tarea de diagnosticar el fascismo potencial y el estudio de los factores que lo determinan precisó técnicas especialmente diseñadas para estos fines. No podíamos esperar que sirvieran también para otras pautas. No obstante, fue posible distinguir varios tipos de estructura de la personalidad que parecían particularmente resistentes a las ideas antidemocráticas, y a ellas se les dedica atención en posteriores capítulos.

Si existen individuos fascistas potenciales, ¿cómo son exactamente?, ¿cómo se forma su pensamiento antidemocrático?, ¿cuáles son sus fuerzas de organización interna? Si tales personas existen, ¿cuáles han sido los factores determinantes y el curso de su desarrollo?

Estas son cuestiones sobre las que nuestra investigación se propuso arrojar alguna luz. Aunque puede aceptarse como hipótesis plausible la noción de que el

individuo potencialmente antidemocrático constituye una totalidad, es preciso primero realizar algunos análisis. En la mayoría de enfoques sobre el problema de los tipos políticos pueden distinguirse dos concepciones fundamentales: la de la ideología y la de las necesidades fundamentales del individuo. Aunque pueda pensarse que ambas constituyen un todo organizado para el individuo, pueden estudiarse por separado. Las mismas tenencias ideológicas pueden tener fuentes diversas según los individuos y las mismas necesidades personales pueden manifestarse en diferentes tendencias ideológicas.

En este libro, utilizaremos el término ideología en el sentido que se le da comúnmente en la literatura actual, como una organización de opiniones, actitudes y valores, es decir, una manera de pensar sobre el hombre y la sociedad. Podemos hablar de la ideología total del individuo o de su ideología en relación con diferentes aspectos de la vida social: política, economía, religión, minorías, etc. Las ideologías existen con independencia de los individuos; y aquellas que se dan en un periodo determinado son resultado tanto de procesos históricos como de acontecimientos sociales del momento. Las ideologías ejercen sobre cada individuo diferentes grados de atracción, algo que depende de las necesidades del individuo y el grado en que éstas estén cubiertas o frustradas.

Existen, indudablemente, individuos que toman ideas de más de uno de los sistemas ideológicos y las tejen para conformar una pauta más o menos única. No obstante, podemos asumir que al estudiar opiniones, actitudes y valores de muchos individuos, descubriremos patrones comunes. Estos patrones no siempre corresponden a las ideologías conocidas o generales pero sí responden a la definición de ideología dada más arriba y, en cada caso, tendrán una función en la adaptación total del individuo.

La presente investigación sobre la naturaleza del individuo potencialmente fascista comenzó centrándose en el antisemitismo. Los autores, como la mayoría de los científicos sociales, sostienen la visión de que el antisemitismo se basa más en factores del sujeto y en su situación global que en las características reales de los judíos. Asimismo, para investigar los factores que determinan las opiniones y actitudes antisemitas podemos fijarnos en las personas que las expresan. Puesto que este énfasis en la personalidad precisaba que centráramos la atención en la Psicología más que en la Sociología o la Historia —aunque en última instancia, las tres sólo pueden ser separadas de manera artificial—, no cabía entrar a explicar la existencia misma de ideas antisemitas en nuestra sociedad. La cuestión sería explicar, más bien, por qué algunos individuos admiten estas ideas y otros no. Y como desde el principio la investigación siguió las hipótesis arriba señaladas, se supuso que (1) el antisemitismo no es probablemente un fenómeno específico o aislado sino que parte de un marco ideológico más extenso, y que (2) la susceptibilidad que un individuo muestra hacia esta ideología depende fundamentalmente de sus necesidades psicológicas.

Los conceptos e hipótesis relativos al individuo antidemocrático que están presentes en nuestra atmósfera cultural deben apoyarse en una gran labor de observación meticulosa, y en muchos casos de cuantificación, antes de que puedan

ser considerados concluyentes. ¿Podría asegurarse que las numerosas opiniones, actitudes y valores expresados por un individuo realmente constituyen una pauta consistente o un conjunto organizado? Para ello, parecería necesaria la investigación más profunda sobre ese individuo. ¿Puede decirse que las opiniones, actitudes y valores encontrados en los grupos forman al unirse patrones, algunos de los cuáles son más comunes que otros? En este caso, no existe más procedimiento adecuado que realizar mediciones en la población sobre una gran variedad de contenidos de ideas y determinar mediante métodos estadísticos estándares qué contenidos se presentan unidos.

Para muchos psicólogos sociales, el estudio científico de la ideología, tal y como ha sido definida, parece una tarea imposible. Medir con una precisión adecuada una sola actitud, concreta y aislada, es un proceso largo y arduo tanto para el sujeto como para el investigador. (A menudo se arguye que a menos que la actitud sea concreta y esté aislada, no puede ser adecuadamente medida). ¿Cómo podemos esperar investigar en un periodo razonable de tiempo las numerosas ideas y actitudes que conforman una ideología? Evidentemente, necesitamos algún tipo de selección. El investigador debe limitarse a lo más significativo y esos juicios de significatividad sólo pueden hacerse sobre la base de la teoría.

Iremos presentando más adelante, en los contextos adecuados, las teorías que han guiado la presente investigación. Aunque las consideraciones teóricas tuvieron su papel en cada etapa del trabajo, se comenzó con el estudio objetivo de las opiniones, actitudes y valores más fáciles de observar y relativamente concretos.

Las opiniones, actitudes y valores, tal como las concebimos, se expresan más o menos abiertamente mediante palabras. Psicológicamente decimos que se encuentran «en la superficie». Sin embargo, debemos reconocer que cuando conciernen a asuntos tan cargados afectivamente, como son los grupos minoritarios y las cuestiones políticas actuales, entonces el grado de franqueza con el que una persona habla dependerá de la situación en la que se encuentre. Puede haber discrepancia entre lo que dice en determinada ocasión y lo que «realmente piensa». Digamos que lo que realmente piensa puede expresarlo en conversaciones con sus íntimos. No obstante, esto que es relativamente superficial desde el punto de vista psicológico, puede ser observado directamente por el psicólogo si utiliza las técnicas apropiadas; y precisamente es lo que hemos tratado de hacer.

Hemos de reconocer, sin embargo, que el individuo puede tener pensamientos «secretos» que no revelaría a nadie bajo ninguna circunstancia, si esto puede ayudarlo. Puede tener pensamientos que no se admita a sí mismo, y también pensamientos que no exprese porque son tan vagos e indefinidos que no logra verbalizar. Es particularmente importante conseguir acceder a estas tendencias profundas, porque ahí precisamente puede residir el potencial del individuo para el pensamiento y la acción democrática o antidemocrática en situaciones críticas.

Lo que la gente dice y, en menor grado, lo que realmente piensa, depende en gran medida del clima de opinión en el que vive. Pero cuando el clima cambia, algunos individuos se adaptan mucho más rápidamente que otros. Si hubiera un

crecimiento importante de la propaganda antidemocrática, podríamos esperar que algunas personas la aceptaran y se hicieran eco inmediatamente; otros, lo harían cuando les pareciera que «todo el mundo cree en ella»; y otros no lo harían nunca. En otras palabras, los individuos difieren en su *susceptibilidad* hacia la propaganda antidemocrática, en su predisposición a mostrar tendencias antidemocráticas. Parece necesario estudiar la ideología a este «nivel de predisposición» a fin de poder calibrar el potencial fascista de la población. Algunos observadores han notado que en la Alemania anterior a Hitler había menos antisemitismo declarado que hay actualmente en nuestro país<sup>2</sup>. Uno podría suponer que el potencial es menor en este país, pero esto sólo puede conocerse a través de la investigación profunda, mediante una observación detallada de lo que está en la superficie y la indagación profunda de lo que late tras ella.

Podríamos preguntarnos cuál es el grado de relación entre ideología y acción. Si un individuo está haciendo propaganda antidemocrática o está envuelto en ataques manifiestos contra los miembros de una minoría, normalmente asumiremos que sus opiniones, actitudes y valores son congruentes con su acción. Pero, a veces nos consuela pensar que aunque otro individuo exprese verbalmente ideas antidemocráticas, no tiene por qué llevarlas a la acción. Encontramos una y otra vez una cuestión de potencialidades. La acción manifiesta, como la expresión verbal, depende en gran medida de la situación del momento —algo que se describe mejor en términos socioeconómicos y políticos—, pero los individuos se diferencian mucho con respecto a su predisposición a actuar. El examen de este potencial forma parte del estudio de la ideología global del individuo. Conocer de qué clase y con qué intensidad deben darse las creencias, actitudes y valores de un individuo para llevarlo a la acción y qué fuerzas internas del individuo sirven como inhibidores de esa acción son problemas de la mayor importancia práctica.

Existen pocas razones para dudar de que la ideología en términos de disposición (receptividad ideológica) y la ideología en términos de palabras y de acción sean esencialmente la misma cosa. La caracterización de la ideología total de un individuo debe incluir no sólo la organización de cada nivel sino la existente entre los niveles. Lo que el individuo dice de manera consecuente en público, aquello que dice cuando se siente a salvo de la crítica, lo que piensa pero no dirá nunca, lo que piensa pero no se admitirá a sí mismo o lo que está dispuesto a pensar o hacer bajo ciertos estímulos, son todos fenómenos que pueden considerarse como una estructura única. La estructura puede no estar integrada, puede contener tanto aspectos coherentes como contradicciones, pero está *organizada*, en el sentido de que las partes que la constituyen se relacionan de modo psicológicamente significativo.

<sup>2</sup> La traducción de Dora y Aida Cymbler (corrección técnica del Dr. Eduardo Colombo) introduce la siguiente nota del editor: *Toda mención explícita del país en el que los autores actúan a lo largo de la obra se refiere a los EE. UU. de Norteamérica*. En realidad, la mención a «nuestro país», ya aparecía en la introducción de Horkheimer. (Nota del Traductor).

Para comprender tal estructura es necesaria una teoría total de la personalidad. De acuerdo a la teoría que ha guiado esta investigación, la personalidad es una organización más o menos duradera de las fuerzas internas del individuo. Estas fuerzas persistentes de la personalidad contribuyen a decidir la respuesta ante diversas situaciones, y es debido sobre todo a ellas que podemos atribuir consistencia al comportamiento, sea verbal o físico. Pero el comportamiento, aunque consistente, no es lo mismo que la personalidad. La personalidad se sitúa *detrás* del comportamiento y *dentro* del individuo. Las fuerzas de la personalidad no son respuestas sino *predisposiciones a la respuesta*; si las predisposiciones se convertirán en expresiones manifiestas depende no sólo de la situación del momento sino de la existencia de predisposiciones opuestas. Las fuerzas de la personalidad que se inhiben se sitúan en un nivel más profundo del de aquellas que se expresan inmediata y consistentemente en conductas manifiestas.

¿Cuáles son las fuerzas de la personalidad y cuál es el proceso por el que se organizan? Por lo que respecta a la teoría de estructura de la personalidad nos hemos apoyado principalmente en Freud, mientras que para una formulación más o menos sistemática de los aspectos de la personalidad más directamente observables y medibles nos hemos guiado fundamentalmente por la psicología académica. Las fuerzas de la naturaleza son principalmente *necesidades* (instintos, deseos, impulsos emocionales) que varían de un individuo a otro en calidad, intensidad, modo de gratificación y objetos de apego, y que interactúan con otras necesidades bajo pautas de armonía o conflicto. De este modo, existen necesidades emocionales primitivas, necesidades de evitar el castigo y preservar el espíritu del grupo social o necesidades de mantener la armonía e integración con uno mismo.

Puesto que se admite que las opiniones, actitudes y valores dependen de las necesidades humanas y puesto que la personalidad es esencialmente una organización de necesidades, entonces la personalidad puede ser considerada como un *determinante* de las preferencias ideológicas. Sin embargo, no podemos considerarla un determinante último. Lejos de ser algo dado desde un principio, que permanece fijo y actúa sobre el mundo circundante, la personalidad evoluciona bajo el impacto del ambiente social y no puede aislarse de la totalidad social en la que se desenvuelve. De acuerdo con esta teoría, los efectos de las fuerzas ambientales en el moldeamiento de la personalidad son en general tanto más profundos cuanto más temprano aparecen en la historia vital del individuo. Las influencias más importantes sobre el desarrollo de la personalidad se presentan durante la educación del niño dentro del círculo familiar. Lo que ocurre ahí está profundamente influido por factores económicos y sociales. No es sólo que cada familia, en su intento de criar a los hijos, proceda de acuerdo a los usos de los grupos sociales, étnicos y religiosos de los que ésta es miembro, sino que hay factores puramente económicos que afectan directamente al comportamiento de los padres hacia el niño. Esto significa que los grandes cambios en las condiciones sociales y las instituciones tendrán una relación directa con los tipos de personalidad que se desarrollen dentro de una sociedad.

La presente investigación persigue descubrir correlaciones entre la ideología y los factores sociológicos que operaron en el pasado del individuo, lo sigan haciendo en el presente o no. Al tratar de explicar estas correlaciones, saltan a la palestra las relaciones entre personalidad e ideología, bajo el enfoque general de considerar la personalidad como un agente a través del que median las influencias sociológicas y la ideología. Si puede aclararse el papel de la personalidad, será posible comprender mejor qué factores sociológicos son más decisivos y en qué sentido consiguen sus efectos.

Aunque la personalidad es un producto del ambiente social del pasado, una vez que se desarrolla, no es un mero objeto del ambiente presente. Lo que se ha desarrollado es una *estructura* dentro del individuo, algo capaz de actuar por iniciativa propia sobre el ambiente social y de seleccionar los diversos estímulos con los que tropieza; algo que, aunque modificable, es a menudo muy resistente a los cambios fundamentales. Esta concepción es necesaria para explicar la consistencia del comportamiento en un rango amplio de situaciones, para explicar la persistencia de las tendencias ideológicas frente a hechos contradictorios y condiciones sociales radicalmente alteradas, para explicar por qué hay gente en la misma situación sociológica que tiene perspectivas diferentes o incluso conflictivas sobre asuntos sociales, y por qué personas cuyo comportamiento ha sido modificado mediante la manipulación psicológica vuelve a sus antiguas costumbres tan pronto como los agentes de la manipulación son eliminados.

El concepto de estructura de la personalidad es la mejor salvaguardia contra la inclinación a atribuir las tendencias persistentes del individuo a algo «innato», «básico» o «racial» propio de él. El postulado nazi de que los rasgos biológicos naturales deciden el ser total de una persona no hubiera sido un instrumento político tan eficaz si no se hubieran podido señalar numerosos ejemplos de fijeza relativa del comportamiento humano y refutar así a aquellos que buscaban explicarlos con base en factores no biológicos. A falta de un concepto de estructura de la personalidad, de poco han servido los escritores cuyo enfoque descansaba en la asunción de la infinita flexibilidad humana y su sensibilidad ante la situación social del momento, que al referirse a las tendencias persistentes que no podían aceptar hablaban de «confusión», «psicosis» o mal, etiquetado con un nombre u otro. Hay, por supuesto, algún fundamento para describir algunas respuestas a estímulos momentáneos como pautas de comportamiento «patológicas», que no concuerdan con los de la mayoría, aparentemente más lícitas. Pero esto implica utilizar el término patológico en el sentido muy limitado de desviación de la media encontrada en un contexto particular y, lo que es peor, sugiere que todos los elementos de la estructura de la personalidad pueden catalogarse bajo ese rótulo. Realmente, la personalidad abarca variables que se dan ampliamente en la población y están relacionadas legítimamente unas con otras. Los patrones de personalidad que han sido rechazados como «patológicos» porque no se ajustaban a las tendencias manifiestas más comunes o a los ideales más dominantes de una sociedad, han resultado ser, tras una investigación más profunda, exageraciones de lo que era casi universal bajo la superficie en esa so-

ciudad. Lo que es «patológico» hoy puede llegar a ser, con las condiciones sociales cambiantes, la tendencia dominante de mañana.

Parece claro, por lo tanto, que un enfoque adecuado de los problemas que tenemos ante nosotros, debe tener en cuenta tanto la fijeza como la flexibilidad, considerando las dos no como categorías mutuamente excluyentes sino como extremos de un solo continuo a lo largo del que pueden colocarse las características humanas; y ello debe proveer de una base para comprender las condiciones que favorecen un extremo u otro. La personalidad es un concepto que sirve para explicar lo relativamente permanente. Pero debemos insistir de nuevo en que la personalidad es principalmente un potencial; es una predisposición a comportarse más que un comportamiento en sí mismo. Aunque consiste en disposiciones para comportarse de determinada manera, el comportamiento que realmente ocurre siempre dependerá de la situación objetiva. Cuando tratamos las tendencias antidemocráticas, la delineación de las condiciones que se dan para la expresión individual de éstas requiere una comprensión de la organización global de la sociedad.

Se ha señalado que la estructura de la personalidad puede ser tal que convierta al individuo en alguien susceptible ante la propaganda antidemocrática. Podemos preguntarnos ahora por las condiciones bajo las que tal propaganda se incrementaría en tono y volumen, y llegaría a dominar la prensa y la radio hasta la exclusión del estímulo ideológico contrario, de modo que lo que ahora es potencial llegara a ser activamente manifiesto. La respuesta no debe buscarse ni en un tipo único de personalidad ni en factores de la personalidad encontrados en la masa, sino en procesos que actúan en la sociedad misma. Actualmente entendemos que la imposición de la propaganda antidemocrática como fuerza dominante dentro de nuestro país depende principalmente de la situación de los intereses económicos más poderosos, es decir, de que éstos, conscientemente o no, utilicen este mecanismo para mantener su status dominante. Este es un problema ante el que la gran mayoría de la gente tiene poco que decir.

La presente investigación, que se limita a los hasta ahora muy descuidados aspectos psicológicos del fascismo, no concierne a la producción de la propaganda. Más bien, se centra en el consumidor, en el individuo para el que se diseña la propaganda. De este modo, tratamos de tener en cuenta no sólo la estructura psicológica del individuo sino la situación objetiva global en la que vive. Partimos de la premisa de que la gente en general tiende a aceptar los programas políticos y sociales que considera más favorables a sus intereses económicos. Estos intereses dependen de la posición social del individuo, en términos económicos y sociológicos. Por consiguiente, buena parte de nuestro trabajo, trató de descubrir qué patrones de factores socioeconómicos se asocian con la receptividad o resistencia ante la propaganda antidemocrática.

Al mismo tiempo, sin embargo, se consideró que los motivos económicos del individuo pueden no tener el rol dominante y decisivo que a menudo se les atribuye. Si los propios intereses económicos fueran los que determinaran la opinión, cabría esperar que las personas con el mismo status socioeconómico tu-

vieran opiniones muy similares y que éstas cambiaran de un modo significativo de un grupo socioeconómico a otro. La investigación no ha ofrecido un apoyo sólido a estas suposiciones. Sólo existe una similitud general entre las opiniones de un mismo grupo socioeconómico, aunque hay notorias excepciones. En cambio, las variaciones de un grupo socioeconómico a otro son raramente simples y claras. Para explicar las razones de que frecuentemente haya gente del mismo status socioeconómico con diversas ideologías y que gente de diferente estatus a menudo tenga ideologías muy similares debemos considerar otras necesidades aparte de las puramente económicas.

Más aún, parece claro que las personas no se comportan con el único objetivo de favorecer sus intereses materiales, incluso cuando tienen plena conciencia de cuáles son estos intereses. La resistencia de los trabajadores de cuello blanco a organizarse no se debe a que crean que la unión no les ayudaría económicamente; la tendencia del pequeño comerciante a ponerse de lado de los grandes empresarios en la mayoría de asuntos económicos y políticos, no puede deberse sólo a la creencia de que éste es el modo de garantizar su independencia económica. En casos como éste, el individuo no sólo parece ignorar sus intereses materiales sino que incluso va en su contra. Es como si se estuviera identificando con grupos mayores y su punto de vista estuviera determinado más por la necesidad de apoyar a esos grupos y oponerse a sus contrarios, que por la consideración racional de sus propios intereses. Además, comprobamos hoy con alivio que el conflicto entre grupos es meramente un enfrentamiento de intereses económicos, en el que cada parte se esfuerza por superar a la otra, y no una lucha en la que se dan rienda suelta a impulsos emocionales profundos. Las tendencias irracionales se destacan notablemente cuando se trata de los modos de comprender el mundo social. Podemos pensar en un profesional que se opone a la inmigración de los refugiados judíos porque esto aumentará la competencia a la que tiene que enfrentarse y, por tanto, bajarán sus ingresos. Aunque esto pudiera ser antidemocrático, es al menos racional en un sentido limitado. Pero que este hombre vaya más lejos, como la mayoría de gente que se opone a los judíos por razones laborales, y acepte un amplio conjunto de opiniones, muchas de las cuáles son contradictorias, sobre los judíos en general y les atribuya los males del mundo, es totalmente ilógico. Y esto es tan ilógico como elogiar a todos los judíos de acuerdo a un estereotipo «bueno». Indudablemente se dan casos de hostilidad contra un grupo basada en una frustración real, provocada por miembros de ese grupo. Pero esas experiencias frustrantes no pueden justificar la propensión a generalizar el prejuicio. La evidencia empírica de este estudio confirma lo que ha sido frecuentemente señalado: que una persona hostil hacia una minoría es propenso a ser hostil hacia una amplia variedad de grupos. No hay bases racionales para tal generalización; y, lo que es más llamativo, el prejuicio en contra o la aceptación totalmente acrítica de un grupo particular se da a menudo en ausencia de experiencia con miembros de ese mismo grupo. La situación objetiva del individuo parece una fuente poco fiable de tal irracionalidad. Más bien, debemos buscarla donde la Psicología ha encontrado la fuente de los sueños, fan-



tasías e interpretaciones erróneas de la realidad, esto es, en las necesidades profundas de la personalidad.

Otro aspecto de la situación individual que probablemente afecte a la receptividad ideológica es la participación en grupos sociales —de trabajo, amistad, religiosos, etc.—. Por razones históricas y sociológicas, estos grupos favorecen y promulgan, sea oficial o extraoficialmente, diferentes patrones de ideas. Hay razones para creer que los individuos asumen a menudo, a través de mecanismos como la imitación y el condicionamiento, las opiniones, actitudes y valores más o menos dados de los grupos a los que pertenecen, motivados por sus necesidades de ajustarse a cánones, pertenecer a un grupo y creer en algo. En la medida en que las ideas que prevalecen en un grupo sean implícita o explícitamente antidemocráticas, deberíamos esperar que los miembros del grupo fueran receptivos ante la propaganda de la misma orientación general. Es por esto que la presente investigación indaga una variedad de posibles pertenencias a grupos con vistas a encontrar las tendencias generales de pensamiento y el grado de variabilidad que encontramos en cada uno.

Reconocemos, sin embargo, que la correlación entre la pertenencia al grupo y la ideología puede deberse a diferentes tipos de factores según los individuos. En algunos casos, podría ocurrir que el individuo repitiera simplemente las opiniones que se dan por sentadas en su medio social y que no tiene razones para cuestionar. En otros casos, podría ser que el individuo haya elegido unirse a un grupo particular que sostiene ideales con los que ya simpatizaba. En la sociedad moderna, a pesar de la gran base común de cultura básica, es raro que una persona que ha llegado a cierta edad en la que las ideas significan algo para él, se ajuste a un solo patrón de ideas. Normalmente, se seleccionan de acuerdo, suponemos, a las necesidades de la personalidad. Incluso cuando los individuos durante sus años de formación, se exponen casi exclusivamente a un solo y bien tejido patrón de ideas políticas, económicas, sociales y religiosas, encontramos que algunos lo aceptan y otros se rebelan. Cabe entonces preguntarse por la importancia de los factores de la personalidad. Parece que el enfoque más sensato sería considerar que en la determinación de la ideología, como en la de cualquier comportamiento, intervienen un factor de situación y otro de personalidad, y que la ponderación cuidadosa del papel de cada uno permitirá hacer predicciones más precisas.

Los factores de situación, principalmente la condición económica y la pertenencia a los grupos sociales, se han estudiado concienzudamente en recientes investigaciones sobre opiniones y actitudes, mientras que los factores más internos, individuales, no han recibido la atención que merecen. Además de ésta, hay otra razón por la que el presente estudio pone particular énfasis en la personalidad. El fascismo, para tener éxito como movimiento político, debe contar con el apoyo de la masa. Debe asegurarse no sólo la sumisión temerosa sino la cooperación activa de la gran mayoría de la gente. Dado que por naturaleza favorece a unos pocos a expensas de la mayoría, posiblemente no pueda demostrar que mejorará la situación de la mayoría hasta el punto de servir a los verdaderos intereses de ésta. Por tanto, deberá apelar, sobre todo, no al interés personal ra-

cional sino a las necesidades emocionales; a menudo, a los deseos y temores más primitivos e irracionales. Si se arguye que la propaganda fascista engaña a la gente haciéndole creer que mejorará su suerte, entonces aparece la siguiente pregunta: ¿por qué es tan fácil engañar a la gente? Suponemos que es debido a la estructura de la personalidad, a patrones de esperanzas y aspiraciones, angustias y temores, largamente mantenidos, que predisponen hacia ciertas creencias y hacen resistente a otras. En otras palabras, la tarea de la propaganda fascista resulta más fácil cuanto mayor es el grado de potencial antidemocrático todavía existente en la gran masa de la gente. Puede admitirse que en Alemania los conflictos económicos y las fracturas dentro de la sociedad eran tales que constituían una razón suficiente para que tarde o temprano triunfara el fascismo. Pero los líderes nazis no actuaron como si creyeran que esto ocurriría. Por el contrario, actuaron como si fuera necesario tener en cuenta en todo momento la psicología de la gente, activando cada pizca de potencial antidemocrático, comprometiéndose con ellos, sofocando la más mínima chispa de rebelión. Parece evidente que todo intento de valorar las probabilidades de triunfo fascista en Estados Unidos debe considerar el potencial existente en el carácter de la gente. Ahí reside no sólo la susceptibilidad hacia la propaganda antidemocrática sino también la fuente más fiable de resistencia a la misma.

Los autores creemos que toca a la gente decidir si este país será fascista o no. Esperamos que el conocimiento de la naturaleza y extensión del potencial antidemocrático sirva para orientar planes para la acción democrática. Estos planes no deben limitarse a procedimientos para manipular a la gente de tal modo que se comporten democráticamente, sino que deben dedicarse a incrementar las formas de autoconciencia y autodeterminación que impiden toda manipulación. Hay una explicación para la existencia de la ideología de los individuos que no hemos abordado: que la ideología es la visión del mundo que organiza para sí mismo un hombre razonable que tenga cierta comprensión del papel de los factores arriba analizados y total acceso a los hechos importantes. Aunque hayamos dejado este concepto para el final, es de gran importancia para un enfoque adecuado de la ideología. Sin él, tendríamos que compartir la visión destructiva, mayoritariamente aceptada en el mundo moderno, según la cuál, dado que todas las ideologías, todas las filosofías, derivan de fuentes no racionales, no podemos establecer que unas tengan más valor que otras.

Pero el sistema racional de un hombre objetivo y reflexivo no es algo separado de su personalidad. Tal sistema tiene su motivación. Lo que le distingue en su origen es principalmente el *tipo de organización de la personalidad* de la que surge. Puede decirse que una personalidad madura (si podemos utilizar por ahora este término sin definirlo) estará más cerca de alcanzar un sistema racional de pensamiento que una inmadura. Pero la personalidad no es menos dinámica o está peor organizada por ser madura, y la tarea de descripción de la estructura de esta personalidad no es diferente de la de cualquier otra. De acuerdo a la teoría, las variables de la personalidad que más determinan la objetividad y racionalidad de una ideología son aquellas que pertenecen al yo, esa parte de la personalidad

que aprecia la realidad, integra las otras partes y actúa con el mayor grado de conciencia.

Es el yo el que toma conciencia y responsabilidad de las fuerzas irracionales que actúan dentro de la personalidad. En esto nos basamos para creer que el propósito de conocer los determinantes psicológicos de la ideología es que los hombres pueden llegar a desarrollar su parte racional. Por supuesto, no pensamos que esto pueda eliminar las diferencias de opinión. El mundo es suficientemente complejo y difícil de conocer, los hombres tienen suficientes intereses como para entrar en conflicto con los intereses de otros hombres, hay suficientes diferencias de personalidad aceptadas por el yo como para asegurar que las disputas sobre política, economía y religión no llegarán nunca a apagarse. El conocimiento de los determinantes psicológicos de la ideología no puede decirnos cual es la ideología *más verdadera*; sólo puede eliminar algunos de los obstáculos para su búsqueda.

## B) Metodología

### 1. Características generales del método

Para encarar los problemas conceptualizados arriba, necesitamos métodos para describir y medir tendencias ideológicas y métodos para revelar la personalidad, la situación contemporánea y el medio social. El concepto de *niveles* de la persona suponía un particular desafío metodológico, lo que hizo necesario diseñar técnicas de sondeo de opiniones, actitudes y valores que estaban en la superficie, técnicas para poner al descubierto tendencias ideológicas que estaban más o menos inhibidas y sólo emergían en manifestaciones indirectas, y técnicas para sacar a la luz las fuerzas de la personalidad que descansan en el inconsciente. Y dado que la mayor preocupación se centraba en los *patrones* de factores interrelacionados dinámicamente —algo que requiere el estudio global del individuo— nos pareció que el enfoque más apropiado sería realizar estudios clínicos profundos. No obstante, no podía valorarse el significado y el alcance práctico de tales estudios hasta que se supiera su grado de generalización. Así pues, era necesario poner en práctica estudios de grupo además de los estudios individuales, encontrando los medios y la manera de integrar ambos.

Los individuos se estudiaron mediante entrevistas y técnicas clínicas especiales para descubrir deseos, temores y mecanismos de defensa subyacentes. Los grupos se estudiaron mediante cuestionarios. No se pretendía que los estudios clínicos fueran tan completos y profundos como algunos de los que ya se habían llevado a cabo, principalmente por psicoanalistas; ni que los cuestionarios fueran más precisos que los utilizados hasta ahora por los psicólogos sociales. Sin embargo, se esperaba —era, de hecho, necesario para nuestros objetivos— que el material clínico pudiera tratarse de modo que permitiera cuantificarse y ser transferido a estudios de grupo, y que los cuestionarios pudieran ser aplicados

sobre cuestiones normalmente reservadas a estudios clínicos. En otras palabras, se intentaba poner los métodos de la psicología social tradicional al servicio de las teorías y conceptos de la más reciente teoría dinámica de la personalidad, haciendo, de este modo, más susceptibles de tratamiento estadístico masivo a los fenómenos de la «psicología profunda» y más psicológicamente significativas a las encuestas cuantitativas de actitudes y opiniones.

Con el propósito de integrar los estudios clínicos y de grupo, ambos se llevaron a cabo en estrecha conjunción. Cuando nos centrábamos en el individuo, el objetivo era describir en detalle sus pautas de opiniones, actitudes y valores, y comprender los factores dinámicos subyacentes. Y, sobre esta base, diseñar preguntas significativas para los grupos. Cuando nos centrábamos en el grupo, el objetivo era descubrir qué opiniones, actitudes y valores iban unidos y qué patrones de factores de las historias de vida y de las situaciones actuales de los sujetos se asociaban comúnmente con cada constelación ideológica. Esto ofrecía una base sobre la que seleccionar individuos para un estudio más profundo, prestando atención, en primer lugar, a aquellos individuos que ejemplificaban patrones comunes, en quienes se suponía la existencia de una relación dinámica entre los factores correlacionados.

Para estudiar a los individuos potencialmente antidemocráticos, era necesario primero identificarlos. De ahí que comenzáramos por elaborar un cuestionario y conseguir que fuera rellenado anónimamente por un grupo numeroso de personas. Este cuestionario contenía, además de muchas cuestiones de hecho sobre el pasado y el presente del sujeto, diversas proposiciones antidemocráticas ante las que los sujetos eran invitados a mostrar acuerdo o desacuerdo. A continuación, se estudió mediante entrevistas y otras técnicas clínicas al conjunto de individuos que mostraron el mayor acuerdo con las proposiciones y, por contraste, algunos de los que mostraron mayor desacuerdo o, en algunos casos, los más neutrales. Sobre la base de estos estudios individuales, se revisó el cuestionario y se repitió todo el proceso.

La entrevista se utilizó en parte como prueba de *validez* del cuestionario, esto es, que ofreció una base para valorar si las personas que obtenían las más altas puntuaciones antidemocráticas en el cuestionario eran normalmente aquellas que, en una relación de confianza con otra persona, expresaban sentimientos antidemocráticos con mayor intensidad. Sin embargo, lo más importante fue que los estudios clínicos dieron acceso a los factores de la personalidad más profundos que se esconden tras la ideología antidemocrática y sugirieron el modo de investigarlos a gran escala. El aumento del conocimiento sobre las fuerzas subyacentes de las que el prejuicio era una expresión, trajo consigo un mayor conocimiento de otros signos o manifestaciones por los que se podían reconocer estas tendencias. La tarea era entonces trasladar estas manifestaciones a los ítems del cuestionario que se utilizaría en el estudio de grupo. El avance de la investigación consistía en encontrar indicios cada vez más fiables de las fuerzas centrales de la personalidad y en mostrar con cada vez mayor claridad las relaciones entre estos factores y la expresión de ideas antidemocráticas.

## 2. Técnicas

Los cuestionarios y las técnicas clínicas empleadas en el estudio pueden describirse brevemente de la siguiente manera:

### a) EL MÉTODO DE CUESTIONARIOS

Los cuestionarios se presentaron siempre en copia mimeografiada y fueron rellenados anónimamente por los sujetos de los grupos. Cada cuestionario incluía (1) preguntas de hecho, (2) escalas de opinión-actitud y (3) preguntas «proyectivas» (de respuesta abierta).

1. Las preguntas de hecho se referían principalmente a la pertenencia a grupos en el presente y en el pasado: iglesia de preferencia y asistencia, partido político, profesión, ingresos, etc. Se suponía que los valores de las respuestas podían ser tomados como reales. Al seleccionar las preguntas, nos guiamos en principio por hipótesis sobre las correlaciones sociológicas con la ideología. A medida que avanzaba la investigación, tuvo cada vez más peso la propia experiencia con los entrevistados.

2. Las escalas de opinión-actitud se utilizaron desde el principio para conseguir estimadores cuantitativos de ciertas tendencias ideológicas superficiales: antisemitismo, etnocentrismo, conservadurismo político-económico. Más tarde, se desarrolló una escala para medir las tendencias antidemocráticas de la propia personalidad.

Cada escala estaba formada por un conjunto de proposiciones, acerca de las cuales los interrogados debían expresar su grado de acuerdo o desacuerdo. Cada proposición se refería a alguna opinión, actitud o valor relativamente específico, y el fundamento para agruparlas en una escala particular fue la idea de que, tomadas en conjunto, expresaban una única tendencia general.

Las tendencias generales a las que las escalas se referían se concivieron en términos muy amplios, como sistemas complejos de juicios relativos a vastos campos de la vida social. Para definir estas tendencias empíricamente era necesario obtener respuestas para muchos temas específicos, los suficientes como para «cubrir» conceptualmente el campo propuesto, y mostrar que cada uno de ellos tenía alguna relación con el conjunto.

Este enfoque contrasta con el de las encuestas de opinión. Mientras la encuesta se interesa principalmente por la distribución de la opinión en relación con un tema particular, nuestro objetivo consistía en averiguar cuáles eran las opiniones y actitudes que estaban relacionadas con determinada opinión. Nos proponíamos descubrir si existían tendencias ideológicas amplias, desarrollar instrumentos para medirlas y entonces preguntarnos por su distribución dentro de poblaciones más numerosas.

El método para tratar un campo ideológico consistía en valorar primero las características más sobresalientes de éste para luego abordar los aspectos más su-

tiles y específicos. El objetivo era más bien conseguir una «visión global» en la que insertar luego rasgos más particulares, que recoger medidas altamente precisas de pequeños detalles con la esperanza de obtener mediante su suma algo verdaderamente significativo. Esta insistencia por lo general y lo comprensivo hacía posible desarrollar cada escala hasta conseguir los estándares estadísticos actualmente aceptados, aunque impedía conseguir medidas con la máxima precisión.

Puesto que cada escala tenía que cubrir un amplio campo, pero sin abarcar tanto como para agotar la paciencia de los sujetos, se hacía necesario conseguir un alto grado de eficacia. La cuestión era formular ítems que cubrieran en la medida de lo posible las múltiples facetas del fenómeno en cuestión. Como se pensaba que cada una de las tendencias que iban a ser medidas tenía numerosos componentes o aspectos, no podría haber duplicación de ítems. En cambio, se requería que cada ítem expresara un aspecto diferente —y, cuando se pudiera, varios— del sistema total. El grado en que los ítems de una escala «conectan» estadísticamente, y de este modo evidencian que se mide un solo rasgo diferenciado, depende principalmente de la similitud superficial de los ítems, es decir, del grado en el que todos expresan lo mismo. Evidentemente, no podíamos esperar que los ítems propuestos aquí tuvieran tal coherencia. Todo lo que podemos exigirles estadísticamente es que guarden una razonable correlación con la escala global. Posiblemente, un solo componente de uno de los sistemas presentados podría ser considerado en sí mismo como una tendencia relativamente general, cuya medición precisa requeriría la utilización de numerosos ítems más específicos. Pero, como indicamos más arriba, dejamos de lado la preocupación por los factores «puros», altamente específicos, para concentrarnos en tratar de conseguir una estimación fiable del sistema general, que luego podríamos relacionar con otro sistema general, en el estudio de la totalidad de las principales tendencias existentes en el individuo.

Se podría preguntar por qué, si deseamos conocer la intensidad de algún patrón ideológico dentro del individuo, como el antisemitismo, no preguntamos directamente sobre el mismo después de definir lo que queremos decir. La respuesta, en parte, es que el fenómeno que vamos a medir es tan complejo que una sola respuesta no ayudaría demasiado a desvelar las importantes diferencias entre los individuos. Además, el antisemitismo, el etnocentrismo y el radicalismo o la reacción político-económica son temas sobre los que mucha gente no está preparada para hablar con absoluta franqueza. Así pues, incluso en este nivel ideológico superficial, era necesario utilizar en gran medida métodos indirectos. Nunca se le dijo a los sujetos cuál era el propósito concreto del cuestionario, sino que se les dijo sólo que formaban parte de un «estudio de opiniones acerca de diversas cuestiones de actualidad». Para apoyar este procedimiento, se intercalaron ítems pertenecientes a una escala particular entre ítems de otras escalas del cuestionario. Naturalmente, no era posible evitar proposiciones que entrañaran prejuicios sobre grupos minoritarios, pero se tuvo cuidado en todo caso de ofrecer al sujeto «una salida», es decir, permitir al individuo estar de

acuerdo con tal proposición a la vez que mantenía su convicción de no tener prejuicios o de ser un demócrata.

Mientras las escalas para medir tendencias ideológicas superficiales se ajustan en general a la práctica común de la investigación sociopsicológica, la escala para medir tendencias potencialmente antidemocráticas de la personalidad representa un nuevo punto de partida. El procedimiento era reunir en una escala ítems que, basados en hipótesis o experiencia clínica, podrían considerarse como «delatores» de tendencias que se encontraban relativamente profundas en la personalidad, y que constituían una *disposición* a expresar ideas fascistas espontáneamente (en una ocasión propicia) o a sufrir la influencia de las mismas.

Las proposiciones de esta escala no eran diferentes formalmente de las que componían las escalas de ideología superficial. Eran expresiones directas de opiniones, actitudes o valores respecto a diversos campos de la vida social, aunque no fueran los normalmente mencionados en la presentación sistemática de un punto de vista político o económico. Siempre intercaladas con proposiciones de otras escalas, los sujetos entreveían poco o nada sobre la naturaleza de la cuestión de fondo que se trataba. En general, eran proposiciones diseñadas como para servir de racionalización a tendencias irracionales. Dos de las proposiciones contenidas en esta escala eran las siguientes: (a) «Hoy en día, con tantas clases diferentes de personas por todos lados y mezclándose libremente, uno debe tener especial cuidado de protegerse contra infecciones y enfermedades» y (b) «La homosexualidad es una forma de delincuencia especialmente depravada y debería ser severamente castigada». El hecho de que las personas que muestran acuerdo con una de estas proposiciones, lo hagan también con el otro, y que las que están de acuerdo con ambas tiendan a mostrar acuerdo también con proposiciones abiertamente antidemocráticas, como que los miembros de una minoría son básicamente inferiores, resulta difícilmente explicable apelando a algún tipo de relación lógica evidente entre las proposiciones. Más bien, parece necesario pensar en alguna tendencia subyacente que se expresa de estas diferentes maneras. Por supuesto, personas diferentes podrían dar por diferentes razones la misma respuesta a alguna de las proposiciones señaladas. Puesto que les dimos a cada una apariencia de racionalidad, es natural que esperemos que la respuesta de algunas personas venga casi enteramente determinada por el aspecto racional más que por la disposición emocional subyacente. Por esta razón, era necesario incluir un gran número de ítems y guiarnos por la tendencia general de las respuestas antes que por las respuestas a un solo enunciado. Para considerar a una persona potencialmente antidemocrática en su estructura dinámica subyacente, era necesario que hubiera mostrado acuerdo con la mayoría de los ítems de la escala.

El desarrollo de la presente escala se realizó de dos maneras: primero, buscando o formulando ítems que, aunque no tuvieran una conexión manifiesta con expresiones abiertamente antidemocráticas, estuvieran, no obstante, altamente correlacionadas con ellas. Y, en segundo lugar, demostrando que estos ítems «indirectos» eran realmente expresiones del potencial antidemocrático interno de la personalidad, tal como conocíamos por los estudios clínicos en profundidad.

3. *Las preguntas proyectivas*, como la mayor parte de las técnicas proyectivas, presentan al sujeto estímulos ambiguos y cargados emocionalmente. Este material se diseña para permitir el máximo de variación en las respuestas de un sujeto a otro y para ofrecer vías de expresión a procesos de la personalidad relativamente profundos. Las preguntas no son ambiguas en su estructura formal sino en el sentido de que las respuestas corresponden más bien al nivel de la expresión emocional que al plano de los hechos, además de que el sujeto no llega a darse cuenta de las implicaciones de sus respuestas. Éstas tienen que ser siempre interpretadas y su significación sólo se conoce cuando se han establecido sus relaciones significativas con otros factores psicológicos del sujeto. Una de las preguntas proyectivas era: «¿Qué haría si le quedaran sólo seis meses de vida y pudiera hacer lo que quisiera?». La respuesta a esta cuestión no se consideraba como una declaración de lo que probablemente haría el sujeto en realidad, sino una expresión relacionada con sus valores, conflictos y demás. Nos preguntamos si esta expresión no estaría en contradicción con otras obtenidas mediante otras preguntas proyectivas o enunciados de la escala de personalidad.

De las numerosas preguntas proyectivas que se probaron en las primeras etapas del estudio, se seleccionaron ocho para utilizarlas con la mayoría de los grupos grandes. Tomadas en conjunto, estas preguntas daban una visión global de las tendencias de la personalidad del sujeto y eran las que más correlacionaban con los patrones ideológicos superficiales.

#### b) TÉCNICAS CLÍNICAS

1. *La entrevista* se dividió de modo general en dos partes: una ideológica y otra clínico-genética. En la primera parte, se trataba de incitar al sujeto a hablar, tan espontánea y libremente como pudiera, de varios grandes campos ideológicos: política, religión, minorías, ingresos y profesión. Mientras que en el cuestionario, el individuo se limitaba a los temas y al esquema tasado de respuestas que se le presentaban, en este caso resultaba importante conocer qué temas planteaba por sí mismo y con qué grado de emoción se expresaba espontáneamente. Como indicamos antes, este material proporcionaba los medios para asegurar que el cuestionario, en sus versiones revisadas, representara con más o menos exactitud «lo que la gente decía» —los temas que tenían en mente y las formas de expresión que les surgían espontáneamente—, además de ofrecer un catálogo válido de tendencias antidemocráticas. La entrevista abarcaba, por supuesto, una mayor variedad de asuntos que el cuestionario y permitía también una expresión de opiniones, actitudes y valores más elaborada y diferenciada. Aunque realizadas en principio para extraer del material de las entrevistas lo que parecía de mayor significación general y organizarlo para su inclusión en el cuestionario, sobraba material de las propias entrevistas que podía explotarse mediante estudios individuales de caso, análisis cualitativos y análisis puramente cuantitativos.



La sección clínico-genética de la entrevista buscaba obtener, en primer lugar, más datos concretos sobre la situación actual de los sujetos y sobre su pasado de los que podrían sacarse del cuestionario. En segundo lugar, se trató de obtener la expresión más libre posible de los sentimientos personales, creencias, deseos y temores sobre uno mismo, y su situación con referencia a temas como los padres, hermanos, amigos y relaciones sexuales. En tercer lugar, se buscaban las ideas del sujeto sobre su niñez y el medio en que se desarrolló.

Las entrevistas se condujeron de manera que los materiales recogidos permitían inferencias sobre las capas más profundas de la personalidad. La técnica de la entrevista se describirá luego en detalle. Por ahora, basta decir que siguió las pautas generales de la entrevista psiquiátrica, basada en la teoría dinámica de la personalidad. El entrevistador se ayudaba de un guión exhaustivo de entrevista que sufrió diversas revisiones durante el estudio, a medida que la experiencia señalaba cuáles eran las cuestiones básicas más importantes y cuáles eran los medios más adecuados para conseguir material relacionado con ellas.

El material de la entrevista se empleó para estimar ciertas variables comunes que formaban parte del marco teórico del estudio pero no eran accesibles para otras técnicas. También se extrajo la principal base para los estudios de caso individuales, indagando las relaciones entre todos los factores significativos que operan en el individuo antidemocrático.

2. El *Test de Apercepción Temática* es una conocida técnica proyectiva en la que se le presentan al sujeto una serie de imágenes dramáticas y se le pide que relate lo que ve en ellas. El material así reunido puede revelar en gran medida los deseos conflictos y mecanismos de defensa subyacentes del sujeto. Se modificó la técnica ligeramente para adecuarla a nuestros objetivos. El material se analizó cuantitativamente en relación con variables psicológicas ampliamente extendidas en la población y que eran fáciles de relacionar con otras variables del estudio. También realizamos un análisis más centrado en variables de la personalidad más concretas de cada caso, como parte de los estudios individuales de caso, considerando el material recogido aquí en estrecha relación con el de las entrevistas.

Aunque diseñadas para abordar diferentes aspectos de la persona, las diversas técnicas estaban conceptualmente muy relacionadas. Todas permitían la cuantificación e interpretación en términos de variables que pertenecían a un sistema teórico unificado. Unas veces, dos técnicas ofrecían mediciones de las mismas variables y otras veces diferentes técnicas se centraban en diferentes variables. En el primer caso, una técnica era indicadora de la validez de la otra, mientras que en el segundo, la adecuación de la técnica podía calibrarse por su capacidad de producir mediciones que mantuvieran una relación significativa con todas las demás.

Aunque se necesitaba cierta repetición para validar los resultados, el principal objetivo era completar un marco de estudio amplio y conseguir la máxima amplitud de enfoque.

El enfoque teórico requería en cada caso diseñar una técnica completamente nueva o adecuar una ya existente a nuestros propósitos. En principio, teníamos una concepción teórica de lo que debíamos medir y de las fuentes —que descri-

biremos más adelante—, lo que serviría para inspirar el cuestionario original y el guión preliminar de entrevista. A partir de ahí, cada técnica evolucionó a medida que el estudio avanzaba. Como cada una estaba diseñada específicamente para este estudio, pudimos cambiarlas a deseo a medida que mejorábamos nuestra comprensión del tema. Además, no teníamos la obligación de repetir un procedimiento sin modificaciones, con el único propósito de acumular datos comparativos, puesto que un objetivo importante del estudio era desarrollar y probar instrumentos eficaces para diagnosticar el fascismo potencial. Tal era el grado de interrelación entre las técnicas que lo que se aprendía de una de ellas podía aplicarse a la mejora de alguna otra. Así como las técnicas clínicas ofrecían ayuda para enriquecer las diferentes partes del cuestionario, los resultados cuantitativos reunidos indicaban aquello en lo que debíamos concentrarnos en la entrevista; y así como el análisis de los datos de la escala sugerían la existencia de variables latentes que debían ser abordadas mediante técnicas proyectivas, las respuestas de las técnicas proyectivas sugerían ítems para su inclusión en las escalas.

La evolución de las técnicas se manifestó a través tanto de ampliaciones como de reducciones en las mismas. Como ejemplo de las ampliaciones podemos señalar el intento de incluir un número creciente de aspectos de la ideología antidemocrática en el cuadro que se iba formando, o el intento de explorar un número suficiente de aspectos de la personalidad potencialmente antidemocrática como para conseguir captarla en su totalidad. La reducción fue continua en los procedimientos cuantitativos, pues a medida que la claridad teórica permitía cierta reducción, podían demostrarse las mismas relaciones importantes con técnicas más concisas.

### C) Procedimientos de recogida de datos

#### 1. *Los grupos estudiados*

a) PRIMEROS SUJETOS: ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS. Había suficientes razones para que el presente estudio, que tuvo al principio recursos y objetivos limitados, debiera empezar con estudiantes universitarios como sujetos de investigación: era fácil llegar a ellos para interrogarlos, tanto separadamente como en grupos, cooperarían de buena gana y podrían ser encontrados fácilmente para repetir las pruebas. Al mismo tiempo, había otras cuestiones que favorecerían la utilización de los estudiantes universitarios en un estudio sobre ideología. En primer lugar, el nivel intelectual y educativo de éstos es suficientemente alto como para que las restricciones con respecto al número y la naturaleza de los temas a tratar fueran relativamente pocas, lo que era un asunto fundamental en una investigación que enfatizaba la amplitud y la integración. Podíamos estar bastante seguros de que los estudiantes universitarios *tenían* opiniones sobre la mayoría de los temas que abordábamos. En segundo lugar, teníamos relativa certeza de que todos los sujetos interpretarían los términos de las preguntas en el

mismo sentido y que las respuestas semejantes tendrían un significado uniforme. En tercer lugar, independientemente del tamaño de la población que se deba muestrear, el investigador seguramente deberá reducir la mayoría de sus generalizaciones a diversas subclasificaciones relativamente homogéneas del grupo total que estudia. En este sentido, los estudiantes universitarios forman un grupo bastante homogéneo con respecto a los factores que pueden explicar la ideología. Y representan un sector importante de la población, tanto por sus relaciones familiares como por su futuro liderazgo dentro de la comunidad.

Evidentemente, sin embargo, un estudio que se sólo utilizara estudiantes universitarios como sujetos de investigación vería seriamente limitada su significatividad general. ¿De qué población podría considerarse a los estudiantes de una universidad estatal una muestra suficiente? ¿Valdrían los resultados de esta muestra para todos los estudiantes de esa universidad? ¿Para los estudiantes universitarios en general? ¿Para los jóvenes de clase media? Depende del tipo de generalización que queramos realizar. Las generalizaciones sobre la distribución de las opiniones o sobre el promedio de acuerdo con tal o cual proposición —el tipo de información que buscamos en las encuestas— difícilmente podrán ir más allá de los estudiantes de la universidad en la que se realiza el estudio. Los resultados de una universidad del Este o de una institución privada podrían ser bastante diferentes. Sin embargo, nuestra preocupación no era tanto las cuestiones de distribución como las cuestiones de relación. Por ejemplo, había menos interés en conocer el porcentaje de la población que estaría de acuerdo con que «los sindicatos han adquirido demasiado poder» y con que «hay demasiados judíos en el gobierno», que en saber si hay o no relación entre estas dos opiniones. Para analizar cómo se organizan dentro del individuo las opiniones, actitudes y valores, los estudiantes universitarios tenían mucho que ofrecer, sobre todo en las primeras fases del trabajo, cuando se trataba de mejorar las técnicas y obtener una primera aproximación a las relaciones generales. Podíamos realizar esta tarea sin problemas en la medida en que los factores a estudiar estaban presentes y variaban con suficiente amplitud de un individuo a otro. En este sentido, las limitaciones de la muestra universitaria consistían en que el nivel intelectual y educativo relativamente alto reducía el número de individuos extremadamente prejuiciosos, y algunos de los factores que suponíamos que influían en el prejuicio estaban poco o nada presentes.

Estas reflexiones hicieron necesario estudiar otros grupos de sujetos. Así comprobamos que la *fuerza* de las diversas tendencias ideológicas variaba ampliamente de un grupo a otro, mientras que las *relaciones* encontradas en el grupo universitario eran similares a las encontradas en los demás.

b) LA POBLACIÓN GENERAL NO UNIVERSITARIA DE LA QUE SELECCIONAMOS NUESTROS SUJETOS. Cuando, gracias al aumento de los recursos, fue posible ampliar el alcance del estudio, se comenzó a tratar de incluir como sujetos a una amplia variedad de estadounidenses adultos. El objetivo era estudiar a personas que poseyeran, en diferente intensidad, la mayor cantidad posible de las variables

sociológicas que a nuestro juicio eran relevantes para el estudio (pertenencia a grupos políticos, religiosos, laborales, de ingresos y sociales). En la tabla 1 (I) se ofrece un listado de todos los grupos (universitarios y no universitarios) a los que se les administró el cuestionario.

**Tabla 1 (I).** Grupos a los que se Administraron Cuestionarios<sup>a</sup>

	<i>Nº de casos</i>
<b>I. Modelo 78 (enero a mayo de 1945)</b>	
Mujeres del Curso de Oratoria de la Universidad de California.....	140
Hombres del Curso de Oratoria de la Universidad de California.....	52
Curso de ampliación de Psicología (mujeres adultas).....	40
Mujeres profesionales (maestras de escuela pública, trabajadoras sociales, enfermeras de la sanidad pública) (área de San Francisco).....	63
	<i>Total</i> 295
<b>II. Modelo 60 (verano de 1945)</b>	
Mujeres estudiantes de la Universidad de Oregón.....	47
Mujeres estudiantes de la Universidad de Oregón y de la Universidad de California.....	54
Hombres estudiantes de la Universidad de Oregón y de la Universidad de California.....	57
Hombres de alguna asociación cívica <sup>3</sup> de Oregón (Clubs Kiwanis, Lions, Rotarios) (Cuestionario completo).....	68
Hombres de alguna asociación cívica de Oregón (sólo el modelo A) <sup>b</sup> .....	60
	<i>Total</i> 286
<b>III. Modelos 45 y 40 (noviembre de 1945 a junio de 1946)</b>	
<b>A. MODELO 45</b>	
Curso de ampliación de Aplicación de Test.....	59
Pacientes clínicos psiquiátricos (hombres y mujeres) (Clínico Langely Porter de la Universidad de California).....	121
Presos de la cárcel estatal de San Quintín (hombres).....	110
	<i>Total</i> 290 <sup>4</sup>

<sup>a</sup> En la mayoría de casos, cada grupo fue tratado separadamente con propósitos estadísticos. Por ejemplo, los presos del penal de San Quintín, los hombres de clínica psiquiátrica. Sin embargo, algunos grupos eran demasiado pequeños para esto, por lo que fueron combinados con otros grupos sociológicamente similares. Cuando se realizan tales combinaciones, la composición del grupo total se indica en la tabla.

<sup>b</sup> El modelo A incluía la escala para medir tendencias potencialmente antidemocráticas de la personalidad y la mitad de la escala para medir conservadurismo político-económico.

<sup>3</sup> Se traduce por «asociación cívica» el término «service club», con el que se denotan las asociaciones cívicas, generalmente de profesionales, que buscan ofrecer servicios de carácter solidario a la comunidad y entre las que se hayan poderosas organizaciones como los clubes de rotarios, lions, etc. (Nota del Traductor).

<sup>4</sup> En la edición original (y desde ella, se vertió el error a la traducción al español de Dora y Aida Cymbler) se produjo una errata, sumando el apartado III.A. un total de 243 casos. En realidad, son 290, como ahora corregimos. (Nota del Traductor).

B. MODELOS 45 Y 40	
Escuela de Oficiales de la Marina Mercante de Alameda (hombres) ..	343
Veteranos del Servicio de Empleo de EE. UU. (hombres).....	106
	<i>Total</i> 449
C. MODELO 40	
<i>Mujeres de clase obrera:</i>	
Escuela Laboral de California.....	19
United Electrical Workers Union <sup>5</sup> (C.I.O.) .....	8
Empleadas de oficina .....	11
Estibadoras y obreras de almacén (I.L.W.U.) <sup>6</sup> (nuevos miembros) .....	10
Empleadas del Plan Federal de Vivienda .....	5
	53
<i>Hombres de clase obrera:</i>	
United Electrical Workers Union (Sindicato de trabajadores de la electricidad) (C.I.O.) .....	12
Escuela Laboral de California.....	15
Obreros portuarios (I.L.W.U.) (nuevos miembros) .....	26
United Seamen's Service <sup>7</sup> .....	8
	61
<i>Mujeres de clase media:</i>	
Parent-Teacher's Association <sup>8</sup> .....	46
Escuela Laboral de California (miembros de clase media).....	11
Grupo de la Iglesia Suburbana .....	29
Grupo de la Iglesia Unitaria .....	15
League of Women Voters <sup>9</sup> .....	17
Club de mujeres de clase media alta .....	36
	154
<i>Hombres de clase media:</i>	
Parent-Teacher's Association .....	29
Grupo de la Iglesia Suburbana .....	31
Escuela Laboral de California (miembros de clase media).....	9
	69

<sup>5</sup> Sindicato de trabajadores de la electricidad, vinculado al Congress of Industrial Organizations (C.I.O.), federación de sindicatos escindida de la American Federation of Labor (A.F.L.) en 1935, con la que se reunió en 1955, formando la mayor federación de sindicatos de EE.UU. (A.F.L.-C.I.O.) (Nota del Traductor)

<sup>6</sup> Sindicato de trabajadores portuarios (International Longshore and Warehouse Union, I.L.W.U.) (N. del Traductor)

<sup>7</sup> Asociación que ofrece servicios a los marinos y sus familiares tanto en centros recreativos como a través de una mutua aseguradora. (N. del Traductor)

<sup>8</sup> Asociación voluntaria de padres y profesores de alumnos que tratan los problemas de la escuela a nivel local, extendidas en el mundo anglosajón. (N. del Traductor)

<sup>9</sup> Organización política estadounidense no partidista nacida del movimiento sufragista y creada en 1920 para encarecer la participación política femenina. (N. del Traductor)

<i>Hombres en asociaciones cívicas de California:</i>	
Club Kiwanis.....	40
Club Rotario.....	23
	63
Mujeres estudiantes de la Universidad George Washington.....	132
Hombres de Los Ángeles (cursos de la Universidad de California y de la Universidad de California del Sur, asociación cívica, clases nocturnas para adultos, padres de estudiantes, grupo de escritores de radio) .....	117
Mujeres de Los Ángeles (los mismos grupos que los hombres) .....	130
	Total 779
	Total de modelos 45 y 40 1.518
	Total de todos los modelos 2.099

Por supuesto, el grupo en el que un sujeto actuaba a la hora de rellenar el cuestionario no era necesariamente el más importante o representativo de los diferentes grupos a los que pertenecía. Se confiaba en que el cuestionario mismo ofreciera información sobre la pertenencia que se estimaba más relevante para el estudio, de manera que los sujetos fueran categorizados sobre esta base independientemente del grupo por el que se les había administrado el cuestionario.

En todo momento se puso especial atención en conseguir suficientes *clases* diferentes de sujetos para asegurar una amplia variabilidad de opiniones y actitudes y una adecuada cobertura de los factores que supuestamente influían sobre la ideología. Los sujetos no eran de ninguna manera una muestra aleatoria de la población no universitaria, ni podía considerárseles como una muestra representativa, pues no se trataba de hacer un análisis sociológico de la comunidad en la que vivían. El avance de la investigación no fue en la dirección de ampliar las bases para generalizar a grandes poblaciones, sino más bien hacia un estudio más profundo de «grupos clave», esto es, grupos cuyas características eran las más influyentes sobre el problema que se trataba. Se eligieron algunos grupos porque de su status sociológico podía esperarse que jugaran un papel vital en la lucha contra la discriminación social, como por ejemplo, los veteranos, las asociaciones cívicas y las asociaciones de mujeres. Otros grupos se eligieron para estudios profundos porque presentaban manifestaciones extremas de variables de la personalidad consideradas cruciales para el individuo potencialmente antidemocrático, como por ejemplo los presos y los pacientes psiquiátricos.

Salvo unos pocos grupos clave, se escogieron personas casi exclusivamente de clase socioeconómica media. Habíamos descubierto bastante pronto que la investigación de clases más bajas precisaba diferentes instrumentos y procedimientos de los que habíamos desarrollado con los estudiantes universitarios y, por tanto, se trataba de una tarea que debíamos posponer.

Fueron rechazados los grupos donde preponderaban miembros de alguna minoría, y cuando miembros de un grupo minoritario pertenecían a una organiza-

ción que participaba en el estudio, se excluían sus cuestionarios para los cálculos. No es que no se consideraran importantes las tendencias ideológicas de las minorías, sino que su investigación implicaba algunos problemas que se salían del alcance del presente estudio.

La gran mayoría de los sujetos del estudio vivían en el área de la bahía de San Francisco. En relación con esta localización, podemos decir que su población creció rápidamente durante la década anterior al estallido de la Segunda Guerra Mundial, de modo que una gran proporción estaba formada por recién llegados de todo el país. Durante la guerra, cuando el área asumía el aspecto de una floreciente urbe, la afluencia se incrementó sobremanera, de modo que es probable que un gran número de los sujetos del estudio fueran personas que habían llegado recientemente de otros estados.

Se reunieron dos grandes grupos en el área de Los Ángeles, algunos grupos más pequeños en Oregón y un grupo en Washington D.C.

Para rellenar el cuestionario adecuadamente era necesario contar con, por lo menos, un nivel educativo básico, pues de lo contrario sería muy difícil o imposible comprender las cuestiones expuestas en las escalas y las instrucciones para marcar los cuestionarios. El nivel educativo medio de los individuos del estudio está en torno al último año de bachillerato, habiendo más o menos la misma cantidad de licenciados que de individuos que no han terminado el bachillerato. Es importante señalar que las muestras del estudio contienen una fuerte sobrerrepresentación juvenil, estando la mayor parte de ellos entre los veinte y los treinta y cinco años.

Está claro que el conjunto de individuos del estudio proporcionan una base poco adecuada para formular generalizaciones sobre toda la población del país. Podía esperarse que los resultados del estudio se sostuvieran bastante bien para los estadounidenses no judíos, blancos, nativos y de clase media. Cuando la misma relación aparecía repetidamente a medida que se analizaban diferentes grupos (por ejemplo, universitarios, asociaciones de mujeres, presos), se podían hacer generalizaciones con mayor certeza. Puede esperarse, entonces, que si se incluyen como sujetos de investigación a grupos de población no seleccionados en este estudio, puedan sostenerse la mayoría de relaciones presentadas en los siguientes capítulos y puedan encontrarse algunas más.

## ***2. Distribución y recogida de los cuestionarios***

Al acercarnos a un grupo del que queríamos recoger cuestionarios, el primer paso era asegurarnos la cooperación del líder del grupo. Esto no era difícil cuando el líder era de mentalidad liberal, como por ejemplo, el profesor de oratoria, el psicólogo de la Escuela Marítima o un consejero de una asociación cívica masculina. Se le explicaban detalladamente los objetivos y procedimientos del estudio y él mismo presentaba a su grupo la idea de rellenar los cuestionarios. Cuando el líder era conservador, el procedimiento era más difícil. Si hu-

biéramos dado a conocer que el estudio tenía que ver con la discriminación social, no hubiese sido extraño que se hubiera mostrado en principio gran interés por este «importante problema» para luego retrasar por un motivo u otro la cuestión hasta que se abandonara la esperanza de obtener respuesta de ese grupo concreto. Para este tipo de personas, parecía existir la convicción de que era mejor no tocar las cosas, que el mejor enfoque del «problema racial» era «no remover el asunto». Un acercamiento más productivo a los líderes conservadores era presentar el estudio como una encuesta de opinión general, «como un sondeo de Gallup», llevado a cabo por un grupo de científicos de la universidad, y tener en cuenta la variedad y cierta suavidad de los ítems de la escala para evitar alarmas innecesarias.

Al administrar los cuestionarios entre estudiantes, bien en enseñanzas regladas de la universidad, bien en cursos de verano o de extensión universitaria, generalmente el profesor mismo llevaba a cabo todo el procedimiento. En otros casos, resultaba normalmente necesario combinar la administración de los cuestionarios con la charla al grupo por parte de un miembro del equipo de investigación. Éste daba las instrucciones para rellenar los cuestionarios, ayudaba en su administración y ofrecía entonces una charla sobre «La medición de la opinión pública», entrando en las cuestiones del estudio sólo en la medida en que se pensaba que no aflorarían resistencias en la audiencia.

Se estimara o no liberal al grupo, en todos los casos se presentaba el cuestionario como un inventario de opinión pública, no como un estudio sobre el prejuicio. Las instrucciones dadas a los grupos eran las siguientes:

#### ENCUESTA DE OPINIÓN GENERAL: INSTRUCCIONES

Intentamos averiguar lo que el público en general siente y piensa sobre un conjunto de importantes cuestiones sociales.

Estamos seguros de que encontrará interesante la encuesta adjunta. En ella, hallará muchas cuestiones y temas sociales sobre los que habrá pensado, leído en periódicos y revistas y oído en la radio.

*No se trata de un test de inteligencia ni un test de conocimientos. No hay respuestas «correctas» o «incorrectas». La mejor respuesta es su opinión personal. Puede estar seguro de que, sea cual sea su opinión sobre un asunto, habrá mucha gente que esté de acuerdo y mucha gente que esté en desacuerdo. Y esto es lo que queremos averiguar: ¿cómo se divide realmente la opinión sobre cada uno de estas cuestiones socialmente relevantes?*

Debemos destacar que los patrocinadores de esta encuesta no están necesariamente de acuerdo o en desacuerdo con lo que se expresa. *Hemos tratado de abarcar una gran cantidad de puntos de vista.* Estamos de acuerdo con algunos enunciados y en desacuerdo con otros. De la misma manera, seguramente usted se encuentre profundamente de acuerdo con algunos enunciados, en igual de profundo desacuerdo con otros y quizás en una posición más neutral respecto a otros.

Somos conscientes de que la gente está muy ocupada hoy en día y no queremos robarle demasiado tiempo. Todo lo que le pedimos es que:



- a) Lea cada enunciado cuidadosamente y conteste de acuerdo a su primera reacción. No es necesario que se tome mucho tiempo para cada cuestión.
- b) *Conteste todas las preguntas*
- c) *Dé su punto de vista personal*. No comente las preguntas con otras personas hasta haber terminado
- d) Sea tan *sincero, preciso y completo* como pueda, dado el tiempo y el espacio limitado del que dispone.

Esta encuesta funciona como un sondeo Gallup o una elección. Como en cualquier otra votación secreta, los «votantes» que la rellenan no tienen que dar sus nombres.

La colaboración de los grupos, una vez que tenían delante el cuestionario, fue excelente. Al menos el 90% de los presentes devolvían normalmente el cuestionario completado. Algunos miembros de los grupos se ausentaban, por supuesto, el día que se administraba el cuestionario, pero como nunca se prevenía sobre cuando se realizaría el procedimiento, no hay razón para pensar que las respuestas de los ausentes habrían sido por norma diferentes a las del resto del grupo. Los sujetos que estando presentes no entregaban relleno el cuestionario pertenecían casi enteramente a alguno de los dos grupos siguientes: aquellos que no hacían nada por colaborar y aquellos que entregaban cuestionarios incompletos. Sospechamos que los primeros eran más antidemocráticos que el promedio de su grupo, mientras que la lentitud o descuido de los segundos no tiene probablemente significación ideológica.

Intentamos recoger cuestionarios por correo. Se enviaron más de 200 cuestionarios con instrucciones completas a profesores y enfermeras, junto con una carta solicitando su ayuda y cartas de presentación para sus superiores. Fueron devueltos un decepcionante 20%, estando esta muestra fuertemente sesgada en el sentido de ofrecer bajas puntuaciones en las escalas para medir tendencias antidemocráticas.

### **3. La selección de los sujetos para estudios clínicos intensivos**

Salvo unas pocas excepciones, los sujetos de cada grupo que luego eran entrevistados y realizaban el Test de Apercepción Temática pertenecían al 25% de los que obtenían mayor puntuación o al 25% de los que obtenían menor puntuación (los cuartiles alto y bajo) en la escala de etnocentrismo. Esta escala parecía ofrecer en principio la mejor medida de las tendencias antidemocráticas.

Si el grupo del que seleccionábamos los sujetos se reunía regularmente, como solía suceder, el procedimiento consistía en administrar los cuestionarios en una reunión para obtener las puntuaciones de la escala y decidir sobre las personas que convenía entrevistar, para luego pedirles más colaboración en la siguiente reunión. En los pocos casos en que una segunda reunión resultaba imposible, la solicitud a los entrevistados se realizaba al tiempo que se administraba

el cuestionario, pidiendo a aquellos que quisieran ser entrevistados que indicaran la manera de contactarlos. Para disimular el criterio de selección y el objetivo del estudio clínico, se les decía a los grupos que se trataba de discutir más pormenorizadamente las opiniones e ideas con unos pocos de ellos, sobre el 10%, y que se solicitarían entrevistas a personas que representaban las distintas opiniones y grados de respuesta.

Si los sujetos lo deseaban, se garantizaba el anonimato tanto de las entrevistas como de la encuesta del grupo. Para ello, la referencia para las personas elegidas para el estudio individual era la fecha de nacimiento que habían reflejado en el cuestionario. Sin embargo, no se hacía esto en los casos en que se pedía a los sujetos que expresaran su deseo de ser o no ser entrevistados a la hora de rellenar los cuestionarios. Ésta puede haber sido una razón por la que la respuesta en estos grupos era pobre. Pero había otras razones por las que era difícil entrevistar a los sujetos de estos grupos, y, en este sentido, debemos señalar que la gran mayoría de aquellos a los que se aseguró el anonimato bajo la cláusula de la fecha de nacimiento no mostraron inquietud por el anonimato una vez que habían concertado la entrevista.

A los sujetos se les pagaba 3 \$ por las dos o tres horas que pasaban en la sesión clínica. Al ofrecer este incentivo cuando se solicitaba la entrevista, se señalaba que era el único modo de asegurarse de que el equipo de investigación no se sintiera apurado por abusar del tiempo de los entrevistados. El ofrecimiento tuvo este efecto pero, lo que es más importante, fue de considerable ayuda para asegurar la colaboración de los sujetos adecuados: la mayoría de los que puntuaron bajo en la escala de etnocentrismo habrían colaborado en cualquier caso, por estar atraídos de algún modo por la Psicología y deseos de ofrecer su tiempo a una «buena causa», pero muchos de los individuos de alta puntuación expresaban que el dinero era la motivación determinante.

Al seleccionar los sujetos para el estudio clínico, el objetivo era estudiar una diversidad de personas con altas y bajas puntuaciones. La variedad estaba asegurada por el hecho de escoger unos pocos de cada uno de los grupos estudiados. Dentro de cada grupo, hubiera sido posible conseguir mayor variedad en función de las pertenencias a grupos expresadas y de las puntuaciones en otras escalas. Sin embargo, no se intentó cuadrar el porcentaje de individuos entrevistados pertenecientes a cada uno de los diversos grupos con los porcentajes de cada grupo por el que habían sido elegidos. En el capítulo IX se analiza hasta qué punto los individuos entrevistados de altas y bajas puntuaciones representan a todos aquellos que puntuaron alto o bajo en la escala de etnocentrismo.

Se entrevistó a un número muy reducido de sujetos «medios», el 50% cuyas puntuaciones se encontraban entre los cuartiles alto y bajo. Pensamos que para comprender las tendencias antidemocráticas el primer paso más importante era descubrir los factores que distinguían más claramente un extremo de otro. Para comparar adecuadamente dos grupos es necesario como mínimo treinta o cuarenta sujetos; por otra parte, los hombres y las mujeres mostraban, como luego resultó, algunos problemas diferentes en alguna medida y debían ser tratados se-

paradamente. Por consiguiente, el estudio de hombres con altas puntuaciones frente a hombres de bajas puntuaciones y de mujeres con altas puntuaciones frente a mujeres con bajas puntuaciones, implicaba cuatro grupos estadísticos, que totalizaban 150 individuos. Realizar más entrevistas era imposible por razones de orden práctico. El estudio en profundidad de individuos representativos de puntuación media debería formar parte de cualquier estudio futuro que siga la estela de éste. Resulta de especial importancia conocer sus potencialidades democráticas o antidemocráticas, pues es un grupo más numeroso que cualquiera de los extremos. La impresión recogida de unas pocas entrevistas a individuos de puntuación media y del análisis de muchos de sus cuestionarios, es que no se trata de individuos indiferentes o ignorantes respecto a los temas que abordan las escalas, o que carezcan de los tipos de motivación o rasgos de la personalidad que se encuentran en los extremos. En suma, de ningún modo constituyen una categoría diferente. Están hechos de los mismos materiales pero en diferentes combinaciones.

## CONCLUSIONES

En opinión de los autores, el resultado más importante del presente estudio es la demostración de que existe una estrecha correspondencia entre el tipo de enfoque y perspectiva que un sujeto adopta en una gran variedad de temas, desde los aspectos más íntimos de la vida familiar y sexual, pasando por las relaciones con otras personas en general, hasta la religión y la filosofía social y política. De este modo, una relación padre-hijo, de carácter fundamentalmente jerárquico, autoritario y explotador, puede derivar en una actitud de dependencia, explotación y deseo de dominio respecto a la pareja o a Dios, y puede culminar en una filosofía política y una perspectiva social que sólo dé cabida a un desesperado aferramiento a lo que parece fuerte y un desdeñoso rechazo de todo lo relegado a posiciones inferiores. La misma pauta se extiende desde la dicotomía padre-hijo a la concepción dicotómica de los roles sexuales y de los valores morales, así como a un tratamiento dicotómico de las relaciones sociales, como se manifiesta especialmente en la formación de estereotipos y cesuras entre el endogrupo y el exogrupo. El convencionalismo, la rigidez, la negación represiva y la consiguiente irrupción de la propia debilidad, el miedo y la dependencia no son sino diferentes aspectos de un mismo patrón básico de personalidad, y pueden ser observados tanto en la vida personal como en las actitudes hacia la religión y los temas sociales.

Por otra parte, existe una pauta caracterizada principalmente por relaciones interpersonales afectuosas, básicamente igualitarias y tolerantes. Este patrón abarca actitudes dentro de la familia y hacia el sexo opuesto así como una internalización de los valores religiosos y sociales. Como resultado de esta actitud básica encontramos una mayor flexibilidad y la posibilidad de alcanzar verdaderas satisfacciones.

Sin embargo, estos dos tipos opuestos de enfoque no pueden considerarse en términos absolutos. Emergen como resultado del análisis estadístico y, por tanto, deben ser considerados como síndromes producto de factores correlacionados y unidos por relaciones dinámicas<sup>10</sup>. Estos síndromes consisten en un conjunto de síntomas que a menudo se encuentran unidos pero que dejan lugar a variaciones en sus características concretas. Además, podemos encontrar diversos subtipos dentro de cada una de las dos pautas principales. Debemos distinguir, sobre todo, dos subtipos entre quienes muestran prejuicios étnicos: el subtipo convencional y el psicópata. Pueden establecerse otras muchas variedades en función de la diversa preocupación sobre tal o cual rasgo particular que se atribuye a una minoría étnica. Sin embargo, nuestros sujetos prejuiciosos forman en conjunto un grupo más homogéneo que el de aquellos que no lo son. Entre estos últimos, encontramos una gran variedad de personalidades, muchas de las cuales, al menos aparentemente, no muestran nada más en común que la falta de un tipo particular de hostilidad.

Hay indicios de que, dentro de cada tipo, podemos encontrar una mayor similitud en el fondo de lo que aparenta. Esto es algo que se sostiene especialmente en el caso de los sujetos altamente prejuiciosos, debido a su gran variedad de racionalizaciones y formas de manifestar el prejuicio.

Además, nuestros descubrimientos se limitan estrictamente a los aspectos psicológicos del problema más general del prejuicio. Los factores históricos o las fuerzas económicas que operan en la sociedad promoviendo o disminuyendo el prejuicio étnico se escapan claramente al alcance de nuestra investigación. Al apuntar la importancia de la relación padre-hijo en la constitución del prejuicio o la tolerancia, hemos dado un paso en la dirección de una explicación. Sin embargo, no hemos profundizado en los procesos sociales y económicos que, a su vez, determinan el desarrollo de patrones familiares característicos.

Finalmente, el presente estudio trata sobre el potencial dinámico más que sobre conductas manifiestas. Podremos decir algo sobre la predisposición de un individuo a caer en la violencia pero estamos bastante más lejos de conocer las restantes condiciones necesarias bajo las que pudiera aparecer un brote de violencia. En otras palabras, tenemos todavía mucho que investigar sobre la acción. En realidad, esa investigación adicional es necesaria para alcanzar cualquier objetivo práctico. El estallido de la acción debe considerarse fruto del potencial interno del individuo y de un conjunto de factores detonantes en el ambiente. Por el contrario, ninguna investigación sobre la acción puede estar completa sin el análisis de los factores internos del individuo, análisis al que este volumen ha tratado de

---

<sup>10</sup> Existe una marcada semejanza entre el síndrome que hemos denominado de la personalidad autoritaria y el «retrato del antisemita» de Jean-Paul Sartre («Portrait of the antisemite», *Partisan Review* 13: 163-178, 1946). El brillante trabajo de Sartre llegó a nuestras manos después de que recogiéramos y analizáramos todos los datos. Nos parece reseñable el hecho de que su «retrato» fenomenológico se asemeje mucho, tanto en su estructura general como en numerosos detalles, al síndrome que obtuvimos trabajosamente de nuestras observaciones empíricas y del análisis cuantitativo.

contribuir, de modo que estamos en condiciones de prever quién se comportará de tal manera bajo ciertas circunstancias.

Por supuesto, todo este planteamiento queda sujeto a la limitación general derivada de las características de nuestra muestra de individuos. Pensamos que un estudio sobre un tema de tan gran significación social merecería una base estadística comparable a las de las encuestas nacionales de opinión. En nuestro caso, preferimos realizar un estudio más profundo que extenso. A pesar del hecho de que parte de esta investigación se ha realizado sobre más de dos mil sujetos, el objetivo principal era indagar en los patrones subyacentes de factores, más que en la representatividad exhaustiva de toda la población. Ampliar la base empírica en este sentido, nos llevaría sin duda a la reformulación de muchos ítems del cuestionario y a revisiones técnicas. En realidad, solamente un estudio verdaderamente representativo haría posible cuantificar el prejuicio en nuestra cultura, determinar la validez general de los factores de la personalidad que influyen y que han sido perfilados en este libro, y valorar las diversas posibilidades de solapamiento entre los dos patrones que hemos descrito.

Aunque no es nuestra tarea prescribir o proponer planes para contrarrestar los prejuicios, nos hemos permitido presentar algunas observaciones sobre las implicaciones generales de nuestro estudio.

De nuestros hallazgos más relevantes se desprende que las medidas para combatir el prejuicio deben tener en cuenta la estructura global del enfoque prejuicioso. No debemos poner el mayor énfasis en la discriminación contra grupos minoritarios concretos, sino en fenómenos como el estereotipo, la frialdad emocional, la identificación con el poder y el ánimo destructivo. Cuando se adopta este punto de vista es fácil comprender por qué las medidas contra la discriminación social no han sido más efectivas. No podemos esperar que los argumentos racionales tengan efectos profundos o duraderos sobre un fenómeno que es esencialmente irracional. Apelar a la compasión cuando se trata de personas que experimentan un gran temor a ser identificados con la debilidad o el sufrimiento puede ser tan perjudicial como beneficioso. Estrechar lazos con miembros de grupos minoritarios difícilmente influirá en personas que se caracterizan en gran parte por su incapacidad para asumir experiencias; y promover la simpatía por grupos o individuos concretos resulta muy difícil para gente a la que realmente no les gusta nadie. Y si conseguimos desviar la hostilidad sobre una minoría, deberemos ser muy cautos con nuestra satisfacción, pues sabemos que es muy probable que dirijan su hostilidad hacia algún otro grupo.

Lo mismo puede decirse de otras diversas medidas que, desde nuestro punto de vista, tratan los síntomas o manifestaciones particulares más que la enfermedad en sí. Desde luego, no queremos subestimar o pedir que se reduzcan estas actividades. Algunos síntomas son más dañinos que otros y nos alegraremos de ser capaces de controlar una enfermedad aunque no la curemos. Además, puede esperarse que el conocimiento de lo que es el fascista potencial —conocimiento que hemos tratado de verter en este libro— hará más eficaz el tratamiento de los síntomas. Así, por ejemplo, aunque las apelaciones a la razón o a la

compasión caerán en saco roto, las apelaciones al convencionalismo o a la sumisión a la autoridad pueden ser eficaces. (Sin embargo, debe comprenderse con claridad que tal actividad no reducirá ni su convencionalismo ni su autoritarismo ni su fascismo potencial). Asimismo, por lo que sabemos de la personalidad potencialmente fascista, podemos suponer que el fascista potencial se sentirá persuadido por las medidas legales contra la discriminación, y que esta autolimitación crecerá en la medida en que las minorías lleguen a ser más fuertes mediante la protección. (Aunque debemos recordar que es práctica habitual del fascista encubrir sus acciones antidemocráticas con una máscara de legalidad). Del mismo modo, dado que una de las características del enfoque prejuicioso es aceptar lo que es como uno y rechazar lo diferente, puede ocurrir que los miembros de las minorías adopten, en apariencia externa y lo mejor que puedan, los usos del grupo dominante para protegerse a sí mismos y obtener ciertas ventajas en limitadas situaciones y por cierto periodo de tiempo. Decimos esto con cautela porque debemos estar continuamente alerta sobre el hecho de que las mismas tendencias a la conformidad que son elogiadas en el endogrupo pueden ser condenadas para el exogrupo. (Más aún, junto al hecho de que esa conformidad menoscaba los valores de la diversidad cultural, este estudio demuestra que la suerte final de cualquier minoría no depende principalmente de lo que el grupo haga. Incluso una vez que el miembro de la minoría ha adoptado los usos de la mayoría, no hay razón para suponer que no adoptará las actitudes endogrupales dominantes hacia aquellos que no han sido capaces de adaptarse como él).

De este modo, si nos dirigimos a los síntomas, en ésta como en cualquier enfermedad, debemos enfrentarnos al hecho de que la «cura» de una manifestación estará seguida de la aparición de otra. Sin embargo hay suficientes razones para no darse un respiro en el tipo de acción descrita: el potencial fascista global es tan grande que una retirada en cualquier frente podría disminuir aún más la probabilidad de que los grupos perseguidos afiancen sus derechos.

Sería desastroso que la comprensión de la verdadera magnitud del problema nos llevara a disminuir los esfuerzos en cualquier campo. Es imposible pensar en la manera de abordar el problema sin introducir múltiples objetivos secundarios, a conseguir por individuos o grupos. Cualquier acción, aunque limitada en el espacio y el tiempo, que sirva para contrarrestar o disminuir el ánimo destructivo, debe considerarse como un microcosmos de un programa global eficaz.

¿Qué puede hacerse para curar la enfermedad misma? Si, como el presente estudio ha mostrado, tratamos de una estructura interna de la persona, parece que debemos considerar, en primer lugar, las técnicas psicológicas de modificación de la personalidad. Sin embargo, si reflexionamos un poco veremos que las posibilidades terapéuticas de la psicología individual son extremadamente limitadas. ¿Cómo podríamos «curar» a alguno de nuestros individuos con alta puntuación? Probablemente podríamos proceder como se indica en los capítulos sobre los aspectos genéticos y clínicos. Pero si tenemos en cuenta el tiempo y el arduo trabajo que necesitaríamos, la pequeña cantidad de terapeutas dispuestos y, sobre todo, el hecho de que muchos de los principales rasgos de los etnocen-

tristas son precisamente aquellos que en la práctica médica son considerados de difícil curación, vemos de inmediato que la contribución directa de la psicoterapia individual debe considerarse insignificante.

Al observar la inflexibilidad del adulto etnocentrista, se plantea naturalmente la cuestión de que, quizás, si introduyéramos de manera más temprana influencias positivas en la vida del individuo, las expectativas de una estructura de la personalidad sana serían mayores. En función de los estudios clínicos y genéticos aquí presentados, no sería difícil proponer un plan que produjera, incluso dentro de los actuales patrones culturales, personalidades no etnocéntricas. Todo lo que realmente necesitamos es que los niños reciban auténtico cariño y sean tratados como personas. Sin embargo, todos los aspectos de un plan de este tipo parecerían más fáciles de explicar que de hacer. Así, para los padres etnocéntricos, actuar ellos mismos bajo las recomendaciones prescritas sería probablemente imposible. Debemos esperar, más bien, que muestren en la relación con sus hijos las mismas actitudes moralistas punitivas que tienen con los grupos minoritarios y con sus propios impulsos. Por tanto, no podemos esperar que la psicología, por sí sola, produzca los resultados deseados en los niños, como no los produce en los adultos. Hemos visto con frecuencia el caso de jóvenes padres, conocedores de las modernas teorías psicológicas, cuya necesidad de hacer lo «correcto» les lleva a reprimir el calor y la espontaneidad que precisamente esas teorías tratan de alentar. Pero más grave, por estar más extendido, es el caso de aquellos padres que con la mejor voluntad y los mejores sentimientos se inhiben en la educación por creer necesario que el niño encuentre su lugar en el mundo, tal y como éste es. Son pocos los padres capaces de perseverar durante mucho tiempo en educar a sus hijos para una sociedad que todavía no existe o, incluso, capaces de orientarse hacia objetivos que sólo comparten con una minoría.

Por tanto, queda demostrado que no podemos conseguir la modificación de la estructura potencialmente fascista por medios exclusivamente psicológicos. La tarea es similar a la de eliminar la neurosis, la delincuencia o el nacionalismo. Todos son producto de la organización global de la sociedad y sólo pueden modificarse con el cambio de la sociedad. No es misión de los psicólogos decir cómo deben llevarse a cabo tales cambios, sino que ello requiere los esfuerzos de todos los científicos sociales. Sobre lo que sí insistiríamos es en que los psicólogos deben tener voz en los consejos o foros donde se trate el problema y se programen acciones. Creemos que la comprensión científica de la sociedad debe incluir el estudio de los efectos que ésta produce en la gente, y que las reformas sociales, incluso las amplias y radicales, pueden llegar a ser, aunque deseables, ineficaces para cambiar la estructura de la personalidad prejuiciosa. Para cambiar el potencial fascista o, al menos, para contenerlo, debe producirse un incremento en la capacidad de las personas para verse a sí mismas y para ser ellas mismas. Esto no puede alcanzarse con la manipulación, a pesar de lo bien fundados que los mecanismos de la manipulación puedan estar en la Psicología moderna. Además, nuestro estudio confirma la idea de que el hombre que llega

primero al poder es el último en querer entregarlo. No obstante, podemos afirmar que el fascismo es algo que se impone a la gente, que va en contra de sus intereses fundamentales y que cuando las personas toman plena conciencia de sí mismas y de su situación, son capaces de comportarse en términos realistas. El hecho de que a menudo la gente no sea capaz de comprender el funcionamiento de la sociedad o su propio papel dentro de ella se debe no sólo a un control social que se niega a contar la verdad, sino también a una «ceguera», cuyas raíces se encuentran en la propia psicología de las personas. Aunque no se defiende la idea de que la perspectiva psicológica sea una garantía para comprender la sociedad, existe una gran evidencia de que la gente con mayores dificultades para enfrentarse a sí misma, tiene también la mayor incapacidad para comprender el funcionamiento del mundo. La resistencia a la observación de uno mismo y la resistencia a comprender los hechos sociales son, en realidad, la misma cosa. Aquí es donde la Psicología puede jugar su papel más importante. Las técnicas para vencer la resistencia, desarrolladas sobre todo en el campo de la psicoterapia individual, pueden mejorarse y adaptarse para ser utilizadas en grupo e incluso a gran escala. Admitamos que tales técnicas serán muy poco eficaces con los etnocentristas extremos, pero hemos de recordar que la mayoría de la población no se encuentra en los extremos sino que se encuentra, según nuestra terminología, en posiciones «medias».

El hecho de que el patrón del potencialmente fascista sea en gran medida impuesto, nos lleva a albergar esperanzas para el futuro. Desde arriba se moldea continuamente a la gente para poder mantener el patrón económico global, y la cantidad de energía que se emplea en ese proceso se relaciona directamente con la capacidad que tienen las personas para caminar en una dirección diferente. Sería imprudente infraestimar el potencial fascista al que hemos dedicado fundamentalmente este libro, pero tampoco sería prudente pasar por alto el hecho de que la mayoría de los sujetos de nuestra muestra no manifiestan el patrón etnocéntrico extremo y que hay diversas maneras de evitarlo. Aunque existen motivos para creer que quienes tienen prejuicios están mejor recompensados por la sociedad, sobre todo en la medida en que se trata de valores externos (y sólo es cuando se toman atajos para conseguir estas recompensas, cuando se acaba en prisión), no podemos suponer que el tolerante deba esperar y llegar al cielo para obtener su recompensa, por así decirlo. De hecho, hay buenos motivos para creer que el tolerante recibe más gratificación en sus necesidades básicas. Quizás los tolerantes sufren más por estas satisfacciones en términos de sentimientos de culpa, en la medida en que frecuentemente se encuentran nadando contra los convencionalismos, pero la evidencia muestra que son más felices que los que tienen prejuicios. De este modo, no debe suponerse que la apelación a la emoción pertenece sólo a quienes luchan a favor del fascismo, mientras que la propaganda democrática debe limitarse a la razón y la moderación. Si el miedo y la destrucción son las principales fuerzas emocionales del fascismo, *eros* pertenece principalmente a la democracia.