

ATISBOS EN LA PERSONALIDAD PUERTORRIQUEÑA

CARLOS ALBIZU MIRANDA* y

HERBERT MARTY TORRES**

LOS PUEBLOS, a semejanza de los individuos, tienen una visión subjetiva de sí mismos, que puede o no corresponder a una visión objetiva de su existencia. Esta visión que forjan de sí los pueblos les sirve para diferenciarse de otros en cuanto a sus rasgos étnicos, sus sistemas de valores, modos de comportamiento, y en lo que atañe a una percepción y apreciación de la vida relativa a la situación que les es particular y propia. Tan es así, que las clases dirigentes, o las *élites*¹ que ejercen responsabilidad colectiva, procuran elaborar, como parte de su función deliberada o inconsciente, imágenes que consideran valiosas como representaciones que incorporan el sentimiento, las ideas y la acción del pueblo.

Los puertorriqueños tenemos una imagen íntima de lo que somos como pueblo. Hemos oído decir repetidas veces que uno de nosotros puede identificar a otro coterráneo fuera del lar nativo. Esta identificación no se fundamenta únicamente en la apariencia física, sino que responde, además, a características psicológicas, relativamente imprecisas. En este ensayo nos proponemos señalar algunas características "socio psicológicas" relativas a cierta modalidad de conducta de un núcleo particular de puertorriqueños. Esta investigación constituye, a nuestro entender, una labor valiosa en cualquier período del desarrollo de la vida colectiva, pero reviste mayor importancia precisamente por referirse a un pueblo en estado de rápido cambio cultural.

Este ensayo integra una serie de inferencias derivadas de dos estudios de investigación realizados separadamente por los autores.

* Catedrático Asociado de Psicología en la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Puerto Rico.

** Catedrático Auxiliar de Ciencias Sociales en la Facultad de Estudios Generales, Universidad de Puerto Rico.

¹ No se entienda por *élite* únicamente el grupo político. El término abarca todos los grupos e instituciones que ejercen influencia rectora sobre las actividades de la sociedad en su concepto más amplio, en las diversas órdenes políticas, religiosas, estilo de vida, etc.

Conviene apuntar que, si bien los individuos estudiados corresponden a segmentos poblacionales comparables en lo que a clase se refiere, consideradas éstas desde un punto de vista económico y social, hay dos variables, sin embargo, en las que difieren: (1) en cuanto al lugar de residencia en el momento de hacer los estudios; porque en uno de ellos las personas investigadas residían en Puerto Rico, mientras que en el otro vivían en Chicago; y (2) en cuanto a la edad promedio, ya que los individuos residentes en Puerto Rico eran de mayor edad. A pesar de estas diferencias, y otras de carácter metodológico, es sorprendente el grado de concordancia a que llegan los investigadores respecto a la personalidad del puertorriqueño de clase baja.

Al grupo de puertorriqueños residentes en la isla se le aplicó el Psicodiagnóstico de Rorschach, una modificación del Test de Apercepción Temática de Murray, y un test de oraciones incompletas. El Psicodiagnóstico de Rorschach consiste de diez tarjetas —cinco acromáticas, tres cromáticas, y dos en negro y rojo— en cada una de las cuales aparece un diseño formado por una mancha de tinta, razón por la cual se le conoce popularmente *como el test de las manchas de tinta*. El individuo responde al estímulo semi-estructurado de la mancha diciendo a qué se le parece o qué le recuerda. El Test de Apercepción Temática consiste de una serie de cuadros que representan diferentes situaciones sociales, a los que la persona que se está examinando ha de responder diciendo un cuento de su propia invención. Nuestra versión del test consta de once cuadros, ocho de los cuales fueron especialmente diseñados para esta investigación,³ y los tres restantes corresponden al test original de Murray.⁴ El test de Oraciones Incompletas contiene veinticinco fragmentos de oraciones (por ejemplo: *Cuando las cosas me van mal...*) que el sujeto habrá de completar con lo primero que se le ocurra.

Al igual que el Test de Autopercepción, que describiremos más adelante, los ya descritos se conocen en psicología como *técnicas pro-*

² Este estudio fue realizado por Carlos Albizu Miranda. El estudio se compone de dos partes: El propósito de la primera fue el determinar si existía alguna diferencia entre las clases desde el punto de vista económico y social, en cuanto a las respuestas que daban al Psicodiagnóstico de Rorschach; la segunda, corresponde a la fase psicológica de un estudio sobre estratificación y movilidad social que bajo la dirección de Melvin Tumin, llevó a cabo el Centro de Investigaciones Sociales de la Universidad de Puerto Rico.

³ Este test se utilizó en la fase psicológica del proyecto sobre estabilización y movilidad social. Los cuadros fueron diseñados por Albizu Miranda y Tumin y preparados por la División de Educación de la Comunidad, del Departamento de Instrucción Pública de Puerto Rico.

⁴ Los cuadros que retuvimos del test original de Murray fueron los siguientes: *Lámina Núm. 2*, que representa una escena campestre, en la cual aparece una joven con libros, un hombre arando con un caballo, y una mujer con un pañuelo en la cabeza, recostada en un árbol. *Lámina Núm. 6MB*, en la que se ve una señora mayor de edad mirando por una ventana, y un joven de pie detrás de ella. *Lámina Núm. 13FM*, en la que hay una escena de una mujer acostada, con los senos descubiertos, y un hombre joven de pie, tapándose la cara con el brazo derecho.

yectivas. Estas descansan en el concepto freudiano de proyección y en la teoría de la percepción. En síntesis, Freud entiende como proyección el hecho de que la persona impute a objetos externos procesos psíquicos sin que esté consciente del origen personal de tales imputaciones. Por otra parte, la teoría de la percepción afirma que el individuo organiza todo el campo de la percepción conforme a sus valores, necesidades y experiencias personales. Mediante el análisis de las respuestas que el individuo da al test proyectivo, el psicólogo puede inferir la configuración de la personalidad y la posible psicodinámica de la conducta.

El otro estudio contenido en este ensayo se realizó con un grupo de emigrantes puertorriqueños de clase baja residentes en Chicago.⁵ Para esta investigación se utilizó la técnica de observación partícipe y un test de autopercepción diseñado por el propio investigador. El test consta de dos partes. En la primera hay ocho fotografías de hombres que representan diversos rasgos físicos objetivos. Color de la tez, textura y color del pelo, forma de la cara, etc., dan el margen suficiente para que se puedan bosquejar dos o tres tipos físicos. Las fotografías incluyen además, variantes relativas a postura, expresión facial y porte, permitiendo así la identificación o rechazo de diferentes rasgos de la personalidad.

La segunda parte del test consta de cuatro cuadros, encaminados a explorar las actitudes de los sujetos en lo referente a política, trabajo, autoridad, y problemas raciales. Los cuadros permiten estudiar las relaciones del individuo con el grupo, con otra persona, con objetos inanimados y consigo mismo.

En las disciplinas sociales hay diversas definiciones del concepto de clase baja. En esta ocasión entendemos por clase baja aquel segmento de la sociedad que deriva la subsistencia del trabajo manual—distinto al que realizan los intelectuales y los trabajadores de cuello blanco— y que venden sus servicios en un mercado caracterizado por una ocupación variable. Desde el punto de vista educativo, la gran mayoría de las personas investigadas no alcanzan un sexto grado de escolaridad. Si a estas variables se añade el hecho de que residen en áreas caracterizadas por la inestabilidad y el deterioro, habremos satisfecho los criterios que generalmente se utilizan para clasificar a una persona como de *clase baja*.

Como advertencia final, deseamos subrayar que a las aseveraciones que se hacen en este ensayo relativas a la conducta de estos

⁵ Este estudio lo llevó a cabo Herbert Marty Torres y fue presentado a la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chicago, como requisito parcial para la Maestría en Ciencias Sociales. El trabajo se titula: *Un Estudio de la Autopercepción del Emigrante Puertorriqueño de clase Baja en Chicago*.

puertorriqueños no debe atribuírsele carácter genérico y definitivo. Nuestra exposición se limita a las inferencias derivadas de un análisis del contenido de las repuestas o los *tests* psicológicos y a las que sugieren los hallazgos de la observación partícipe y de la entrevista.

Al presentar y discutir los descubrimientos de los estudios seguiremos, hasta donde nos sea posible, al siguiente esquema analítico. Primero, intentaremos analizar algunos aspectos del trato social. Luego, pasaremos a discutir la dinámica de esta conducta social, y finalmente, intentaremos señalar algunos factores socioculturales que condicionan este tipo particular de conducta.

En el catálogo de virtudes que tradicionalmente se atribuye al puertorriqueño se destacan su hospitalidad y generosidad. Asociado a éstas señalase el rasgo de cortesía, que se considera usualmente substancial a aquéllas. El análisis de los datos obtenidos en el estudio no desmiente de un todo estas apreciaciones generalmente difundidas. Sin embargo, sorprende observar cómo las preguntas revelan —a veces manifiestamente, otras de una manera implícita— un sentimiento de hostilidad, desconfianza y rechazo de los demás.

Pasemos a ciertas observaciones relevantes. Generalmente, el número de percepciones de lo humano (H) que un individuo da al Rorschach se considera como un índice del interés que tiene en otros y en sí mismo. En nuestro estudio el número de respuestas de este tipo es ínfimo. Aún más significativo es la calidad de las mismas. La figura humana, en la gran mayoría de los casos, se localizó en los detalles pequeños de la mancha de tinta. Por otra parte, la figura humana se percibe en acción pasiva —es decir, parada, sentada, acostada, o de espalda al sujeto y alejándose de él. Hay muy pocas respuestas en que la figura humana se percibe en acción centrípeta o en relaciones constructivas y de cooperación. Estos tipos de respuestas sugieren cierta incapacidad por parte del sujeto para aceptar a los demás e identificarse con ellos.

Las mismas inferencias pueden hacerse del uso del color en las respuestas. Generalmente se acepta que el uso del color en el Rorschach es un índice de la fortaleza del sujeto para enfrentarse a retos emocionales, de los cuales los más importantes surgen de las relaciones interpersonales. Por lo tanto, las respuestas de color han de interpretarse teniendo en cuenta las reacciones del sujeto frente al impacto emocional que surge de sus relaciones con otros, y de la espontaneidad propia de la vida afectiva, permitiéndole establecer y mantener relaciones interpersonales caracterizadas por una comprensión afín del sentimiento humano (empatía).⁶

⁶ Bruno Klopfer, et al., *Development in the Rorschach Techniques*, Vol I (Nueva York: World Book Co., 1954). pág. 276 y siguientes.

El uso del color en el Rorschach puede ser libre, es decir, color puro (C). O el color puede estar controlado por la forma (CF). Finalmente, encontramos respuestas en que el color está subordinado a la forma (FC). En un protocolo normal la razón óptima ideal de FC: CF + C es de 2:1. Una preponderancia de respuestas C indica un ajuste social inadecuado; el individuo es presa de sus emociones, con poca capacidad para controlar impulsos arcaicos y primitivos. Un aumento de CF sobre C sugiere una mayor capacidad por parte de la persona para reglamentar y encauzar la autoexpresión. Cuando el número de respuestas FC supera el número total de respuestas (CF + C), tenemos a un individuo capaz de autocontrol. En este último caso, la vida emotiva del individuo está subordinada a los *mores*, y la expresión de sus deseos se canaliza a través de las formas sociales propias. Pertenecen a esta categoría la persona deseosa de ajustarse emocionalmente a la sociedad, porque le preocupa la actitud que otros pueden adoptar hacia él.⁷ Además, cuando las respuestas FC se subrayan, a expensas de las CF y C, la hipótesis interpretativa supone un control excesivo de la vida emotiva y de respuestas socializadas, que tienden a ser superficiales. Es este el caso de nuestros interrogados, quienes propenden a usar más FC y CF que C.

Las conclusiones que se derivan del Rorschach son ampliamente corroboradas por los hallazgos del Test de Apercepción Temática (TAT) y el Test de Oraciones Incompletas (TOI). El segundo de estos tests contiene una serie de oraciones encaminadas a explorar la naturaleza del trato social: si se le concibe en actitud predominantemente positiva; o predominantemente negativa; o de carácter mixto. En términos de la actitud que reflejan nuestros examinados hacia la demás gente, más de la mitad de los hallazgos sugieren actitudes predominantemente negativas; luego siguen las expresiones de actitudes de carácter mixto o ambivalente, y finalmente una exigua proporción de expresiones de actitudes predominantemente positivas. Veamos algunas de sus respuestas a oraciones incompletas que permiten descubrir la imagen que tienen de las demás personas en general, y la de aquellas otras que conciben como modelos de emulación y mayor admiración. Insertamos a continuación la oración incompleta, número 22, y las respuestas en orden de mayor a menor frecuencia:

En el fondo, la mayor parte de la gente son

- a. Falsos en la amistad que profesan. (7)
- b. Unos buenos y otros malos (actitud ambivalente). (6)
- c. Se comportan mal. (5)

⁷ Leslie Phillips y Joseph C. Smith, *Research Interpretations: Advanced Technique* (Nueva York: Grune & Stratton, 1953), págs. 42-46.

d. Egoístas y poco desprendidos. (3)

e. Buenos (2)

f. Sin clasificar. (2)

Lo primero que salta a la vista es que sólo 2 de los 25 examinados señalan a los demás como buenas personas; mientras que de los 23 restantes, 15 les atribuyen características negativas, 6 reflejan una actitud ambivalente, y 2 no se aventuran a emitir juicios. Conviene destacar que la pregunta en sí no sugiere el tipo de juicio negativo que los investigados han expresado. Lo más que podríamos inferir de la forma como aparece planteada es que cabe imaginar dos aspectos de la gente: (1) su aspecto privado, es decir, como son en su interioridad y cuáles son los motivos fundamentales de su conducta; y (2) su aspecto social, es decir, como se comportan. No obstante, la pregunta deja en manos de los sujetos la asignación de contenidos particulares, tanto de la vida interna como de la externa. Al dar a sus respuestas un matiz negativo, exteriorizan la visión que tienen de los demás a la vez que proyectan la percepción que de sí mismo tienen.

A la pregunta incompleta número 15 los interrogados dieron las respuestas siguientes, en orden descendente según la frecuencia:

Lo que le sucede a la mayor parte de las personas es que...

a. Son irresponsables:

(1) principalmente en lo que atañe al manejo de su vida privada. (10)

(2) tanto en lo que afecta a sus propios asuntos como a la vida de los demás. (4)

b. Una instrucción insuficiente les niega oportunidades. (4)

c. Adolece de falta de ambición, perseverancia y empuje. (4)

d. Se hallan desunidos, son pobres y pretenciosos. (3, uno en cada categoría).

De la irresponsabilidad atribuida a otros, el vicio y la inmoralidad se mencionan 6 veces como lesivas al buen manejo de la vida privada, y sólo una vez como factor que afecta la vida social y la privada en igual medida. Una vez más observamos que la visión que se tiene de los otros es negativa. De estas respuestas se infieren las siguientes metas que se propone alcanzar el individuo: moralidad, instrucción y autosuficiencia. El fracaso en el logro de la moralidad se atribuye principalmente a la propia persona, más bien que a la deficiencia en los medios instrumentales que ofrece la estructura social. En cuanto a la autosuficiencia se refiere, ésta es el resultado de un ego débil, relativamente pasivo y pusilánime. Por otro lado, la meta de instrucción se concibe como trunca, porque el medio no ofreció oportunidades adecuadas.

En sus respuestas a las dos preguntas incompletas anteriores nuestros entrevistados proyectan una visión negativa de los demás, pero cabe preguntar cuál es el paradigma de la persona a quien ellos considerarían digna de admiración y objeto de imitación. He aquí una pregunta incompleta que suscita este tipo de imagen, y la escala de juicios, en orden de mayor o menor frecuencia:

Las personas que más admiro son las que... (página 17)

- a. cumplen con las reglas del buen trato social, tienen buenos modales, y son buenos amigos. (13)
- b. Las que ofrecen una moralidad intachable y honradez a prueba. (6)
- c. Las generosas y animadas de espíritu de cooperación. (5)
- d. Las trabajadoras y emprendedoras. (4)
- e. Las instruidas e inteligentes. (3)

Estos resultados no pueden interpretarse sin cotejarse con los demás materiales a mano, pero, aún así, la primera impresión que sugieren es la de que los individuos destacan como deseable aquel tipo de conducta interpersonal que compensa ceñirse al ceremonial ritual de la sociedad, que evita razonamientos y conflictos de los demás, no importa la inteligencia, la instrucción y la capacidad íntima para modificar el medio social. Luego, sigue en importancia la conducta que no viola los preceptos de la ética y de la integridad personal, todo lo cual supone adaptarse a las exigencias del super ego. Estas impresiones quedan en parte reforzadas por las proyecciones obtenidas en las dos preguntas anteriores, en lo que se refiere a la irresponsabilidad personal y social (renglones a y b en la respuesta a la oración incompleta No. 15), y a la frecuencia con que destacan rasgos negativos condenables en las demás personas (renglones a, b, c y d en la oración incompleta No. 22). Parecería razonable inferir que si estos individuos tienen actitudes negativas y ambivalentes hacia los demás, a quienes conciben como deseables, probablemente propendan al alejamiento o a un tipo de conducta caracterizada, o por la disposición a emprender una acción concertada, o por "las buenas maneras" que sirven para mantener a los demás fuera de la intimidad, aceptándoles en un plan superficial.

Veamos ahora una muestra de cómo los sujetos proyectan su experiencia pasada con relación al mundo en que viven, según se ilustra en las respuestas a la oración incompleta número 7:

Pensando sobre su vida pasada, comprendió que...

- a. Su expectativa de logros se quedó trunca.
 - (1) Para triunfar hubiese necesitado mayor escolaridad. (7)

(2) En el pasado le fue mal, en parte por su culpa. (8)

(3) Le fue mal, pero ahora le va mejor. (4)

b. La vida ha sido y es, unas veces mala, otras, buenas. (3)

c. Antes la vida era mejor que ahora. (3)

La mayor parte de estas respuestas implican que los sujetos ven la experiencia a su alcance como una vida de metas truncas. Ahora bien, es interesante indagar hasta qué punto proyectan algún tipo de explicación de tal fracaso: si determinan o no la culpa, y a qué la atribuyen. A primera vista parece que sólo 7 creen que el medio les negó los instrumentos adecuados para triunfar, y en cambio, un número casi igual (8) se atribuye a sí mismo parte de la culpa del fracaso. Pero no sabemos cuantos de los que no proporcionan información al respecto (no se inclinan quizás a culpar el ambiente, pero tampoco se culpan a sí mismos) dirían que fue el ambiente la causa de su fracaso. En buena medida esto puede indicar conformismo y aceptación pasiva, aún cuando puede referirse a una frustración que desemboca en incertidumbre, más bien que en aceptación pasiva de la suerte.

En vista de esa experiencia pasada, deseamos ver cómo confrontan estas personas las situaciones adversas del presente. Veamos sus respuestas a la oración incompleta número 1:

Cuando las cosas me van mal...

a. Recorro a la calma y a la resignación. (17)

b. Trato de enfrentarme a la situación y resolverla

(1) iniciativa expresada en remedios fuertes. (2)

(2) iniciativa exteriorizada en remedios débiles. (6)

El desglose de la actitud relativa a los remedios, es decir, la diferenciación entre los fuertes y los débiles, se logró cotejando cómo anticipaban los interesados el futuro inmediato (oración incompleta número 4: "*Para gente como yo el futuro...*") Aquellos que expresaban incertidumbre y posibilidades negativas en el futuro nos llevaron a la conclusión de que no tenían gran seguridad de acometer vigorosamente las situaciones desfavorables, mientras que los otros sí parecían capaces de hacerlo. En el contexto de respuesta a esta otra oración incompleta, se atisba en forma más acentuada la misma constelación de rasgos de la personalidad que nuestros examinados proyectaban en los otros ejemplos del TOI. Destacan con mayor frecuencia aquel tipo de actitud y de conducta que indica conformismo, pasividad y una relativa incapacidad para enfrentarse a las provocaciones del ambiente y del trato social. Señalábamos su tendencia a fortalecer los resortes de la moralidad y su propensión al aislamiento, mediante el formalismo exagerado de la cortesía y de las buenas ma-

neras. Estas tendencias pueden interpretarse como mecanismos defensivos del ego para combatir conflictos y sentimientos de inseguridad y angustia. Coincidimos con Henry⁸ en que estos mecanismos sirven el propósito dual de darle apoyo al ego, a la par que cumplen la función defensiva que destaca tradicionalmente el análisis clínico.

Las conclusiones que se desprenden del TAT coinciden, en gran medida, con las que dedujimos del Rorschach y del TOI.

Inferimos del análisis de TAT que estas personas proyectan una visión de sí, de su medio, y de las demás personas, caracterizada por rasgos afines a los que descubrimos al bosquejar parte de los hallazgos anteriores. Henry, al referirse a los criterios de análisis del TAT, sugiere que los individuos a quienes la experiencia convierte en personas que se ponen recelosamente en guardia frente al mundo reflejan una actitud de retraimiento o distanciamiento, y tienden a hilvanar relatos en los cuales predominan el móvil puramente personal y la escasa descripción del trato social. También señala la frecuencia con que tienden al recurso alterno que da origen a relatos "literarios" o fantásticos; y, cuando el individuo inhibe su vida interna, a relatos sin vuelo imaginativo y que propenden a la enumeración o a la mera disposición.

Bosquejaremos algunas de las tendencias sobresalientes que sugieren rasgos de la personalidad de nuestros entrevistados y que corresponden a una modalidad como la que describe Henry; si bien no es nuestro propósito presente detallar las categorías y los rasgos predominantes en cada uno de ellos.

Con relación a las personas objeto de este estudio, aun en el nivel de análisis de la forma general cómo éstos organizan sus respuestas, nuestros protocolos ponen en evidencia cierta tendencia al relato breve y entrecortado, limitado de imaginación y secuencia organizadora. Es muy significativo observar cómo en los casos en que el individuo da mayor amplitud y vuelo a su relato, tiende a concentrarse en uno o varios de los siguientes esquemas:

- (1) Mayor profusión de detalles en las descripciones relativas a situaciones o personas aisladas.
- (2) Alusión, implícita en su manera de expresarse, a que no se refiere a "la realidad", sino a analogías o situaciones que podrían ser o no ser como a él le parecen.
- (3) Relatos marcados por una relativa inseguridad, indecisión, o falta de vigor y resolución en el desenlace futuro de la trama.

⁸ William E. Henry, *The Analysis of Fantasy* (Nueva York: John Wiley & Sons, Inc., 1956), pág. 127.

- (4) Cualidad imprecisa, en tanto expresa referencias a vaguedad de la institución descrita, clisés generalizados, o rasgos del relato que corresponderían a los señalados en el renglón (2).

Otras de las tendencias sobresalientes de los relatos es la de no involucrar nuevas figuras humanas incorporándolas a la trama, o manejar en ella menos personas o situaciones que las incluidas en el contenido latente de los cuadros del TAT.

Uno de los aspectos más interesantes en este asunto es aquel que se refiere a la clase de papel, función o encomienda que se le señala a los personajes —particularmente al central, con quien haya mayor identificación o aversión por parte del individuo, dentro del contexto global o parcial del relato. Nuestros entrevistados atribuyen a los personajes un papel generalmente *escapista, conformista o pasivo*. La mayor parte de las actitudes y actos que proyectan indican una marcada insistencia en que no han podido, y no se les ha dado la oportunidad suficiente para realizar plena y satisfactoriamente las exigencias de las metas ansiadas: movilidad, triunfo económico y social, instrucción (más como finalidad instrumental que como meta última y valiosa en sí), personal, integridad y moralidad referentes a la ética contraria al vicio, etc.

También se advierte (íntimamente ligado a lo antes dicho) un tono emotivo matizado por la dejadez, el complejo de inferioridad, la confianza en el poder mágico de la suerte, la apelación a la Divinidad, o la referencia a los caprichos del mero acontecer. Los puntos de apoyo del ego, tal y como estos materiales apuntan, aparecen débiles e insuficientes para proporcionar al individuo una estimativa de un futuro más esperanzado y verdaderamente rico en oportunidades y alternativas para el mejor desenvolvimiento de la persona. En lo que se refiere a la visión del medio social, estas personas proyectan la imagen de un ambiente limitado, de poca movilidad social y que exige el logro de ciertas metas, que sólo pueden alcanzarse a medias. En estos relatos se refleja la aparente dificultad para llegar a desenlaces espontáneos, edificantes y satisfactorios. También en el tono afectivo de los relatos observamos una tendencia paralela, que se manifiesta en un sentimiento exagerado de frustración, dejadez, incertidumbre, resignación y abatimiento.

Pasemos ahora al análisis de algunos de los descubrimientos hechos en el estudio llevado a cabo con puertorriqueños residentes en Chicago. Pueden separarse en tres categorías diferentes pero interdependientes. La primera se refiere a la fase de la auto-percepción en que los individuos estudiados destacan los rasgos físicos que definen al puertorriqueño. La segunda categoría resume los atributos relacio-

nados con los rasgos de personalidad que dibujan la conducta personal de aquel. Las proyecciones en esta categoría estuvieron, en buena medida, limitadas y guiadas por los criterios de apariencia física incluidos en la primera. La última, comprende aquellos rasgos que utilizaron las personas examinadas para describir, en términos de proyecciones, la situación social y económica del puertorriqueño; esto es, el nivel que le asignan en la jerarquía social frente a otros grupos.

A continuación ofrecemos un breve resumen de los rasgos sobresalientes que proyectan nuestros entrevistados con relación a cada una de estas categorías descriptivas del puertorriqueño. Recuérdese que, a base de los principios interpretativos sobre los cuales se fundamenta el análisis de las técnicas proyectivas, estos rasgos no sólo representan la imagen que este puertorriqueño de clase baja tiene "del puertorriqueño", sino también la imagen que tiene de sí mismo.

Los resultados de la investigación nos proporcionan una descripción del puertorriqueño correspondiente a un tipo etnocultural intermedio entre dos extremos. El primero de estos dos extremos es la imagen genérica del norteamericano, como un tipo próximo al nórdico, al cual se le atribuyen los mejores rasgos físicos: facciones bien modeladas, cabello "bueno", liso y de matiz claro, ojos claros, y buen desarrollo físico. En el extremo opuesto, los examinados describen un tipo ajeno al puertorriqueño, una imagen compuesta de los rasgos negativos o desagradables. Estos rasgos físicos negativos se relacionan unas veces con los mejicanos, otras con los españoles u otros latinos, y también denotan alusiones a tipos de carácter negroide. Es posible que los rasgos negativos que atribuyen insistentemente a los mejicanos cumplen la función de proyectar en el grupo ajeno aquellas características que otros pudieran imputarle al puertorriqueño, para desmerecer su imagen. Sabemos que, aparte de las razones objetivas que pudieran existir para fundamentar esta descripción, los estereotipos representan una imagen sincopada en la que determinados prejuicios, motivados por la integridad o el conflicto personal, se conciertan para atribuir a todos los individuos del grupo rasgos exagerados que no corresponden a la realidad. Debido, sin duda, a que en esta situación social los mejicanos constituyen el espécimen culturalmente más próximo al puertorriqueño, es interesante llamar la atención sobre el hecho de que sea precisamente este grupo al que se le atribuyen las características físicas más negativas. Es probable que la repulsa del tipo mejicano obedezca tanto a un deseo inconsciente de rechazo íntimo, como a los efectos de la competencia en el terreno de la ocupación. Cabe añadir que en la comunidad donde residen los puertorriqueños en Chicago, el grupo mejicano es uno de los más nutridos y con el cual hay mayor intercambio social.

Las características que las personas estudiadas atribuyen al puertorriqueño como tipo intermedio denotan rasgos físicos como los siguientes: facciones "medianas", cabello negro, ondulado o rizo, pero no "malo"; ojos negros, vivos o expresivos; desarrollo físico mediano.

Con relación al nivel profesional o a la situación económica y social, los individuos examinados atribuyen al puertorriqueño una posición también intermedia: a algunos los sitúan en los niveles inferiores, a los demás, en niveles de posición mediana. Los estratos superiores se identifican casi todos con tipos ajenos al puertorriqueño. Conviene advertir que la imagen que tiene este puertorriqueño de la estratificación social corresponde a la visión simplificada con que conciben la jerarquía social las personas de la clase baja. Delata una fuerte tendencia inicial a destacar dos grupos aparte del suyo propio, los ricos y los que ocupan puestos altos, en contraposición a quienes ocupan niveles "medianos", más modestos o de menor categoría. También advertimos que las menciones referentes al grupo inferior representan un porcentaje relativamente bajo. Esto puede significar una de estas dos cosas: (a) que la tendencia a la emulación de las clases superiores les invite a referirse a ellas en primera instancia, o (b) que quieran olvidar o negar las vicisitudes y frustraciones propias de su más baja condición social. Una tercera interpretación podría ser una combinación de estos dos niveles de percepción. Las personas objeto de esta investigación, al considerar la pirámide social tienden a representársela como una estructura menos compleja que la que simbolizan otros grupos sociales. La complicada composición de los estratos profesionales y los niveles de personas de cuello blanco están relativamente ausentes en la imagen economicosocial de estos individuos. Aparte de que la mención que se hace de los profesionales, es incompleta, tienden a atribuirles cualidades de carácter genérico y a presentar apoyo de los mismos criterios que los aparta indiscutiblemente de las normas usuales aceptadas por una sociedad en la que el mérito se mide, por lo común, en términos de éxito económico. Es evidente que cuando se hace referencia a un status superior por razón de ingreso ("los ricos", "los puestos altos") y de nivel de prestigio ocupacional superior ("alto empleado de gobierno") los criterios siguen líneas más o menos convencionales. No obstante, en los casos para ellos marginales, tienden a guiarse por criterios de valor social peculiar. Por ejemplo, al agricultor le reconocen la valía que le atribuían los argumentos tradicionales de los fisiócratas: "a un agricultor que tenga como treinta cuerdas (de terreno) la gente le otorgaría un puesto mediano, pero sin la agricultura no hay nada..." En este y otros sentidos, los emigrantes puertorriqueños entrevistados reflejan criterios

de clase baja, propios de un contexto rural, a pesar de que viven en una sociedad industrial avanzada.

Los informadores mencionan entre los grupos profesionales y sociales de mayor prestigio a las personas pudientes, a los altos empleados del gobierno, a los dueños o empleados de mayor categoría en las empresas privadas, y a los "artistas" importantes. Luego, enumeran en las categorías que siguen en orden de mayor a menor prestigio; poco más o menos, los jueces y abogados, detectives, dueños de "negocios de tipo medio", empleados de "posición regular", periodistas de primera fila y agricultores propietarios de 30 cuerdas de terreno. En el último nivel mencionan a los maestros de escuela, a los policías, a los obreros, "empleadillos" y otros. Cabe advertir que aquí es donde delimitan los confines de la pirámide de puestos y niveles sociales con derecho a título de legitimidad y aprobación, pero sin omitir una línea muy tenue cuando se refieren a situaciones al margen de la ley. Esta última categoría comprende los niveles del "bajo mundo", que para ellos se concreta en un número muy reducido de respuestas de carácter negativo o ilegítimo. Por lo que parece, en su visión de la estructura social jerarquizada no hay evocación alguna espontánea de las pirámides paralelas integradas por las posiciones de los individuos de la raza negra, de un lado, y de los individuos que han subido varios escalones y pertenecen a las clases sociales del bajo mundo, por otro.

De una manera destacada mencionan en posiciones de mayor poder y prestigio, además de los ricos o personas "de sociedad", toda una gama de personas que son para ellos importantes, bien porque representan altos puestos en el gobierno (niveles más elevados de la maquinaria burocrática gubernamental) o porque hablan de personas que han hecho de la política una carrera relativamente legítima y socialmente valiosa, o porque han triunfado, cumpliendo así con los ideales de movilidad social. Conviene aclarar que los informadores se refieren también a un nivel intermedio (mediano) en la jerarquía social donde colocan los comerciantes, empresarios, y políticos que no han tenido mucho éxito. A estos les atribuyen respetabilidad y honorabilidad, a la par que expresan cierto grado de repulsa en lo que concierne a sus motivaciones y conducta. El político pasa en este nivel a ser "el politiquero"; el negociante se convierte en "el comerciante o tendero hipócrita", que por medios apenas legítimos les lleva el dólar del bolsillo. Es precisamente en este nivel donde nuestros interpelados dejan entrever más claramente la desconfianza y el resentimiento que recae en el prójimo. A todas luces están expresando, en esa forma, la desaprobación que sienten por quienes han echado mano de los recursos instrumentales "ilegítimos a medias" y por quienes han superado

su condición social, a pesar de no descansar fundamentalmente en el trabajo, la iniciativa y la honestidad. Puede que la "labia", la duplicidad y el oportunismo ventajista sean para nuestros entrevistados los mecanismos que sirven una función social real, latente, y desaprobada en la esfera de los medios legítimos que la sociedad patrocina con referencia a determinados ideales. Es posible también que la fuerza con que rechazan esos procedimientos oculte la atracción que para ellos tienen estos expedientes una vez comienzan a desconfiar en el éxito siguiendo las virtudes promulgadas por la sociedad, en su expresión más alta. No olvidemos que muchos de ellos estarían dispuestos a valerse de la "jaibería" y que "el pequeño negocio" constituye el ideal de ocupación para el día de su regreso a Puerto Rico.

"El peor cuchillo para el puertorriqueño es el mismo puertorriqueño". En el transcurso de las conversaciones durante los tres meses anteriores a la verificación de la prueba proyectiva, los entrevistados resumían en este y otros refranes la parte de desconfianza en las relaciones interpersonales. En este aspecto, de nuevo revelan una actitud ambivalente: acusan la tendencia a recibir con manifestaciones de generosidad y alegría a las personas recién llegadas al grupo, que comparten su idioma y los demás rasgos étnicos y culturales; pero, respecto a los de su propio círculo de amistades, denotan una actitud de colocarse en guardia y de recelo. La cortesía y el desprendimiento parecen llevar *sub rosa* un intento inconsciente de protegerse, colocando a los demás en una tesitura deudora en la amistad que sirva de tamiz a la intimidad. Claro está, esta actitud básica está más encubierta aún cuando el trato social opera en el plano del "grupo nuestro" frente a extraños; particularmente, en el trato con individuos de otros sectores étnicos y culturales. Conviene agregar a esto la circunstancia de que la adhesión dependiente a individuos particulares propende a oscurecer también este tipo de actitudes recelosas, desconfiadas y de un formulismo social periférico. Por un lado, este tipo de puertorriqueño, emigrante de clase baja, ofrece el tipo de individuo reactivo a la acción concertada de carácter formal e institucional. Es suspicaz; pero, a la vez, relativamente desvalido y dispuesto a colocarse en una relación de dependencia, supeditado a quienes le "resuelvan" sus problemas. El problema mayor que esto representa, desde el punto de vista de una acción social reformadora, servicios sociales, y creación de organismos formales, es el de habilitarlos gradualmente, para que puedan afrontar de una manera eficaz sus dificultades personales.

Hay otros factores que se desprenden también del carácter del trato social que nuestros informadores reflejan en sus respuestas a la prueba proyectiva usada en este estudio en Chicago. Se trata de fac-

tores que ilustran, probablemente, cómo la condición de la personalidad —delineada en los descubrimientos y las interpretaciones del estudio realizado por Albizu Miranda— entra en juego en relación al problema de ajuste a un medio ambiente que es nuevo. Gran parte del “ajuste” potencial del emigrante a un ambiente industrial y urbano donde impera la movilidad vertical y espacial, se manifiesta en términos de la capacidad para evitar rozamientos con los agentes de autoridad y las agencias de los organismos sociales que siguen las pautas tradicionales. Es así, particularmente, en el acomodo a los patrones y exigencias propias de las condiciones del trabajo, y a las instituciones que establecen un mínimo aceptable de respeto a la autoridad, ya sea esta municipal, estatal o nacional. Es curioso observar cómo en este nivel las personas investigadas proyectan, en la interpretación del contenido de las láminas de la prueba proyectiva, un tono en las respuestas, y una actitud, propias de quienes se sienten vigilados o creen ser objeto de sospecha, interrogatorio o arresto por parte de las autoridades policíacas.

Un breve análisis de las proyecciones relativas al contexto de la política pone de manifiesto la propensión a la dependencia. Una de las láminas en la segunda parte de la prueba proyectiva (cuadros referentes a “situaciones”) incluye intencionalmente la figura del Gobernador de Puerto Rico, don Luis Muñoz Marín, hablando a un público mixto de adultos y jóvenes. Hemos bosquejado de una manera crítica las proyecciones evocadas por este cuadro político, tomando como criterio dos aspectos fundamentales: (1) las imputaciones a la figura central, (2) las proyecciones referentes al público que le escucha. Al dirigente político se le ve aconsejando; haciendo las veces de figura paternal que instruye en el debido uso del voto; ayudándoles a resolver problemas propios de un bajo nivel de vida; informando sobre las condiciones del país; preparándolos para enfrentar problemas inmediatos (un huracán, una huelga); o sencillamente hablando de política. La mayor parte de estas respuestas reflejan una tonalidad de aceptación pasiva, de la buena fe ingenua con que se entrega la resolución de problemas en manos de quienes “saben y gozan de confianza”. Si a esta actitud añadimos la forma como proyectan la imagen del público, tenemos una idea más completa. Predominan las alusiones referentes a oír lo que se dice, a seguir atentamente “el consejo”. Algunos condicionan esta clase de respuesta insinuando que los oyentes entienden antes de seguir la pauta política; y sólo hay una exigua minoría de alusiones a gente que escucha atentamente, pero que dudan de lo que se les dice. A este último tipo de persona se le identifica con adversarios políticos radicales. En vista de los resultados eleccionarios y de que la figura del Gobernador es

el foco central alrededor del cual organizan sus proyecciones, no es sorprendente que la lámina evocara una aceptación básica y un tono de confianza en su prédica política. Lo que sí cabe señalar es que esa aceptación admite en teoría diversas actitudes; entre ellas, la que reclama como indispensable algún ingrediente racional, de participación y de esfuerzo, para compartir las iniciativas en determinados niveles. La deficiencia se acentúa allí donde la oposición y las objeciones se reducen a una actitud extremosa y de oposición intransigente.

En este ejemplo advertimos también cómo nuestros entrevistados proyectan la imagen de un ambiente azaroso. Ven en la política una posibilidad de combatir la extrema miseria, es decir, confían que con el respaldo de sus votos los gobernantes les resuelvan los problemas. Entre estas, señalan las dificultades económicas y sociales de carácter general, los problemas obreros, en tanto obren los sindicatos como grupos de presión contrarios al interés general de la comunidad, y las dificultades propias del ambiente físico, en este caso, los estragos de un huracán. Es curioso cómo las declaraciones originales vinculan a renglón seguido el huracán con la huelga sindical. Nos interesa destacar ahora que tanto la "politiquería barata" (atribuida al político de nivel mediano) como las dificultades que surgen de situaciones particulares o que nacen del roce con ciertos elementos —el comerciante oportunista, la huelga o, el huracán— forman parte de la imagen total del ambiente y del trato social donde alternan la desconfianza y el recelo, de un lado, y la renunciación pasiva y entrega de la iniciativa individual, por otro.

Opinamos que un motivo básico de la conducta de nuestros entrevistados es la repetida frustración que han experimentado en el transcurso de sus vidas; frustración que ha operado, no en lo que se refiere a la aceptación de las metas y expectativas ideales de la sociedad considerada en su conjunto, sino en el nivel de los actos instrumentales que conducen al logro de tales fines. "Las frustraciones", dice Sappenfield,⁹ "no ocurren sino en términos de la percepción del individuo". Es decir, las situaciones frustratorias que se perciben como tales pueden determinarse refiriéndose a los principios generales de la teoría de la percepción. El que un individuo perciba o no una experiencia con ese carácter dependerá, no sólo de sus motivos particulares, sino también de sus experiencias. La persona que ha fracasado constantemente en el propósito de vencer sus frustraciones desarrollará una actitud de pesimismo y un complejo de inferioridad, a la vez que propenderá a percibir otras muchas como frustratorias en grado diverso. Si los motivos que no se satisfacen tienen preeminencia

⁹ Bert B. Sappenfield, *Personality Dynamics* (Nueva York: Alfred A. Knopf, 1954), Cap. 4.

cia en la economía vital del individuo, dicha condición se torna más severa aún. Añade Sappenfield que la confianza que el individuo tenga en su medio ambiente influirá también de una manera señalada en la percepción y apreciación de qué situaciones habrán de considerarse como frustratorias. Un nivel bajo de confianza en el medio ambiente —ya sea en el trato social, en la referencia al mundo físico circundante o, a la relación con aquellas estructuras sociales capaces de darle estabilidad y permanencia en la vida— traerá como secuela “actitudes de recelo respecto a los motivos de las demás personas; la creencia de que los fenómenos naturales son impredecibles y hasta malévolos; desconfianza en la ley, en el gobierno, y en las otras instituciones sociales; y también la opinión de que las reglamentaciones de esta especie son arbitrarias o improcedentes”.

Nuestros personajes se ajustan hasta cierto punto a las características señaladas por Sappenfield: tienen muy poca confianza en las posibilidades del medio ambiente, a la vez que demuestran recelo, antagonismo y desafecto en su trato social. Finalmente, constituyen una clase de individuos para quienes las organizaciones y las instituciones formales de la vida social ofrecen poco apoyo, seguridad y promesa. Conviene subrayar, como breve bosquejo al respecto, algunas manifestaciones de determinados sectores de la vida social puertorriqueña que parecen asentarse en este complejo de actitudes. Recordemos cómo Pedreira¹⁰ caracterizaba al puertorriqueño como un individuo capaz de arrojo personal, pero relativamente pusilánime como ente colectivo. Relacionando esto con las características de aplatamiento y dejadez, Pedreira señalaba un valor simbólico relativo a la preferencia por la pelea de gallos: en ella es más cómo retirarse al palco de los espectadores y dejar que “otros” diriman las dificultades. Es obvio que esta tendencia atestigua un complejo de dependencia profundo, tanto personal como colectivo. Si entonces como pueblo dependíamos del situado, dejábamos que señorearan los gobernadores militares, temblábamos frente a la Guardia Civil española, nos defendíamos al resguardo de una integridad puesta a salvo vacilantemente bajo la fachada de la *pelea monga* y el *ay bendito*,¹¹ y leal-

¹⁰ Antonio S. Pedreira, *Insularismo* (Biblioteca de Autores Puertorriqueños: 1942).

¹¹ Estas tres expresiones que forman parte del habla del puertorriqueño, se refieren a modalidades de la conducta que, según nuestro parecer, constituyen mecanismos defensivos de índole particular. En cierto modo, el *defenderse* puede interpretarse como la finalidad al servicio de la cual se ponen los actos instrumentales, entre ellos, la *pelea monga* y el *ay Bendito*. Entendemos que estos vocablos resumen la conducta que realiza parcialmente los actos necesarios a la preservación del ego y el respeto a sus ideales cuando median factores limitantes, objetivos, que parecen exigir un ataque indirecto, sustituto de la acometida frontal. Esta clase de conducta conlleva agresión pasiva, docilidad, súplica, sentimientos de inseguridad flotante mediante el cual el individuo tiende a exaltar y exagerar su capacidad para lograr sus fines sin incurrir en el desafecto o la sanción negativa extrema por parte de los demás.

mente rechazábamos los atranques revolucionarios, no es menos cierto que aún hoy día asoman filones de actitudes parecidas. Las dificultades que presentan la organización eficiente de esfuerzo colectivo se exteriorizan en distintos síntomas. Aunque menos que antes, en el aprendizaje de las instituciones democráticas responsables, todavía las metas se apoyan en un complejo relativamente frágil de medios instrumentales. El pueblo ha aprendido a emitir un mayor número de votos limpios y tiene mayor capacidad crítica, pero no es menos cierto que el personalismo y la entrega de la responsabilidad en manos de los dirigentes —desde lo más bajo hasta los más altos niveles del esfuerzo colectivo— acusa una incapacidad o una inercia contraria a los altos ideales aceptados como normas.

Es cierto que gran parte de estas actitudes de insuficiencia responden a la falta de medios instrumentales adecuados. Sin embargo, frecuentemente incurrimos en un círculo vicioso: al exagerar nuestras limitaciones en los medios reforzamos la pobreza de ánimo que es contraria a la iniciativa y a la responsabilidad que exige "poner manos a la obra". Así, frente a la necesidad de una mejor organización del movimiento obrero, de una actitud más vigorosa en la participación política y de un mayor empuje frente a los problemas económicos y sociales del vivir diario, nuestros compatriotas residentes en Chicago presentan un ejemplo vivo de falta de actitud constructiva, a pesar de la riqueza del medio ambiente. Es claro que interviene en este caso el hecho de haber roto los vínculos materiales con el medio insular y el tener que enfrentarse a la situación de quien se siente "temporalmente de visita en casa ajena". No obstante, gran parte de la relativa incapacidad que el emigrante puertorriqueño manifiesta al bregar con las condiciones y los problemas del nuevo medio podríamos atribuírlos a su particular condición personal que le acompaña en la nueva situación. En general, podemos resumirla de esta manera: lo que en Puerto Rico pudiera haber sido en nuestro individuo una condición de "constricción natural", de acuerdo a las limitaciones del medio, se convierte en el Continente en un "constricción neurótica".

OBSERVATIONS ON PUERTO RICAN PERSONALITY

CARLOS ALBIZU y HERBERT MARTY

(Abstract)

Two studies, carried out independently by two different investigators in different places, and using different techniques, nevertheless arrive at surprisingly parallel results concerning certain personality characteristics revealed by lower-class Puerto Ricans in projective tests administered to them.

One study, carried out in Puerto Rico by Dr. Carlos Albizu Miranda, used Rorschach, a modified TAT and a sentence completion test. The other study was carried out by professor Herbert Marty Torres in Chicago. Participant observation and a self-perception test designed by Mr. Marty were used. Aside from residence, the two groups differed in average age, those studied in Puerto Rico being older.

The evidence gathered tends to show a sense of inferiority, lack of initiative, distrust of others, frustrations, uncertainty, resignation, and passiveness as prevalent. These characteristic manifestations, together with the overt friendliness and warmth which are frequently evident among lower-class Puerto Ricans, and interpreted in terms of personality dynamics and some of the sociocultural factors conditioning this particular type of conduct.