

depresivos. El crío puede simbolizar transferencialmente un odiado rival o puede también representar un aspecto odiado del *self* y convertirse en el blanco de la hostilidad materna.

La paciente a la que me referí, la que intentó suicidarse en la oficina de su analista, experimentó el nacimiento de su hijo como “no tengo derecho a lo que quiero”. Ella siempre había considerado que “las cosas buenas no son para mí”. Recordó cómo, entregada con otras pequeñas a un juego donde cada una tenía dos niños, ella había pensado que los niños de sus amigas les pertenecían mientras que ella “tendría que renunciar” al suyo.

Queda claro que las depresiones en las mujeres están influidas, y a veces determinadas, por una multiplicidad de factores implicados en la situación femenina al igual que en la maduración y la experiencia interpersonal específica. Para ayudar a la mujer depresiva es necesario descubrir cuál es la constelación específicamente suya de elementos depresivos, con el objeto de promover su maduración y realización o el desarrollo de una orientación que le permita enfrentarse a los retos de la vida.

## LAS ACTITUDES EMOCIONALES EN RELACIÓN CON LAS ELECCIONES POLÍTICAS

*Michael Maccoby*

LA INSUFICIENCIA de las tradicionales encuestas de opinión radica en que sólo miden las opiniones. Actualmente, la mayoría de los norteamericanos se oponen a la guerra en Vietnam; hace un año, apoyaban la participación norteamericana en la guerra. Los juicios del futuro acerca de ésta o de otras guerras son inciertos. Las opiniones por sí mismas no indican si los que sostienen tales opiniones lo hacen en defensa de una posición o para adquirirla. Es fácil tener una opinión, otra cosa es sostener una convicción.

Se hace necesario un nuevo tipo de encuesta para descubrir las convicciones del pueblo norteamericano y lo que apoyarían con todas sus fuerzas. En vez de estudiar opiniones, tal encuesta sondearía las actitudes emocionales que subyacen a las preferencias políticas. A diferencia de las opiniones, tales actitudes no cambian con los acontecimientos; son firmes y proporcionan un fundamento para predecir la forma en que la gente responderá ante los sucesos y los candidatos. Verdaderamente, las inalterables actitudes emocionales —el carácter de la gente— son un importante recurso nacional que, hasta ahora, ha permanecido virtualmente inexplorado.

Sin embargo, tenemos los métodos y la teoría para escrutar las actitudes emocionales y su relación con las elecciones políticas. Este tipo de encuesta fue iniciado por el Dr. Erich Fromm y otros en el Instituto de Investigación Social de la Universidad de Frankfurt, en Alemania, antes del advenimiento de Hitler.<sup>1</sup> Utilizando la teoría psicoanalítica, un cuestionario proyectivo y técnicas de muestreo, Fromm predijo que sólo una minoría de los obreros alemanes tenía la “actitud autoritaria” que los haría nazis convencidos, pero también sólo un pequeño porcentaje tenía la actitud democrática que los haría fervientes antinazis. A pesar de que sus *opiniones* eran abrumadoramente antinazis, la mayoría carecía de la convicción emocional para oponerse a los nazis, una vez que Hitler subió al poder. Un estudio posterior de T. Adorno y otros perfeccionó los métodos del cuestionario para determinar la actitud autoritaria en las grandes poblaciones, mostrando su relación con la elección política.<sup>2</sup> Más recientemente, el Dr. Fromm y yo complementamos un estudio del carácter de los campesinos mexicanos, su relación con la conducta campesina y las condiciones socio-económicas.<sup>3</sup> En esta investigación, perfeccionamos los métodos para determinar otras actitudes emocionales profundamente arraigadas, además de las orientaciones autoritarias y democráticas.

<sup>1</sup> Cf. *Autorität und Familie*, ed. Max Horkheimer, Paris, Alcant, 1934.

<sup>2</sup> *The Authoritarian Personality*.

<sup>3</sup> Erich Fromm y Michael Maccoby, *Character and Class in a Mexican Village*, Englewood, N. J., Prentice-Hall, en prensa.



Basándonos en esta experiencia, emprendimos la exploración del actual estado emocional de los norteamericanos. Nuestro primer paso fue determinar cuáles son las actitudes emocionales que subyacen actualmente a las preferencias políticas dominantes en los Estados Unidos. Comenzamos por construir preguntas interpretativas que podían ser calificadas objetivamente para someter a prueba tres dimensiones básicas del carácter, preguntas que fueron formuladas por Fromm en su libro *El corazón del hombre*.<sup>4</sup>

Estas dimensiones, basadas en la teoría psicoanalítica, son:

- 1) Amor a la vida, en contraposición a lo que no está vivo (muerto o mecánico);
- 2) Realismo y sentimiento de relación (amor al prójimo, al extraño) en contraposición al narcisismo;
- 3) Independencia, en contraposición a la simbiosis (dependencia extrema).

Mediante pruebas preliminares, descubrimos que el “amor a la vida” opuesto a la atracción por lo que no está vivo es la dimensión más significativa para determinar las posiciones respecto a cuestiones políticas importantes.

Un análisis de esta dimensión psicológica aclarará la razón de esto. Una persona con un intenso amor a la vida se siente atraída por lo vivo, lo que crece y es libre e impredecible. Tiene una aversión a la violencia y a todo lo que destruye la vida. En consecuencia, le disgusta el orden rígido y estéril. Rechaza ser mecanizado y convertirse en una parte muerta de una organización que funciona como una máquina. Disfruta de la vida en todas sus manifestaciones, en vez de buscar la mera emoción. Cree en la formación y la influencia de las personas mediante el amor, la razón y el ejemplo y no por la fuerza.

Del otro lado, están los individuos atraídos por lo rígidamente ordenado, mecánico y muerto. A estas personas les disgusta lo que se halla libre y sin control. Sienten que el hombre debe ajustarse a máquinas bien aceitadas. El extremo lo constituyen aquellos que se sienten atraídos por lo muerto. Fromm dice que están “impulsados por un deseo de transformar lo orgánico en lo inorgánico, de enfocar mecánicamente la vida, como si todos los seres vivientes fueran cosas”. Tal persona “puede relacionarse a un objeto —una flor o una persona— sólo si lo posee; por ende, una amenaza a su posesión es una amenaza a su propia persona”. Esta actitud es opuesta a la del extremo amante de la vida quien, como el verdadero religioso descrito por San Juan de la Cruz, disfruta más de las cosas porque no está apegado a ellas y no tiene que poseerlas.

Hemos de insistir en que ninguna orientación extrema se halla comúnmente presente en una forma pura. En la mayor parte de la gente, están mezcladas. Lo que importa es qué tendencia predomina en la determinación de la conducta. Además, estas actitudes pueden no ser conscientes. Particularmente los amantes de lo que no está vivo, debido a su irracionalidad, no son conscientes de esta actitud. Racionalizan sus sentimientos que encuentran expresión en

<sup>4</sup> Fondo de Cultura Económica, México.

su menos irracional preocupación por el orden y el correcto funcionamiento de las cosas y de las personas.

Nuestra hipótesis es que la dicotomía entre la personalidad amante de la vida (biofílica) y la personalidad mecanizada, opuesta a la vida, es la raíz de las discrepancias en los problemas más serios de nuestro tiempo. Supusimos que los amantes de la vida se preocuparían por la mecanización, la burocratización y la pérdida de individualidad en nuestra sociedad. Que se sentirían empujados a apoyar una mayor participación individual en los procesos económicos y políticos de los Estados Unidos; sobre todo, desearían animar la esencia de la experiencia en ese país, hacerla más placentera y más humana, aun a costa de la eficiencia y las utilidades.

En contraste, contábamos con que los individuos opuestos a la vida favorecerían el progreso tecnológico, aunque esto significase la contaminación del medio ambiente y el sacrificio de programas que benefician directamente a la gente; que estos individuos se interesarían sobre todo en la ley y el orden, en utilizar la fuerza para controlar los disturbios.

Los dos tipos de actitud emocional también chocarían en su reacción ante la guerra en Vietnam. Los amantes de la vida sentirían un profundo aborrecimiento de toda violencia y se opondrían a la guerra por su destructividad inmanente. La actitud mecanizada, anti-vital se opondría a la guerra alegando que los Estados Unidos no la están ganando, pero esta actitud apoyaría el uso de más fuerza para terminar y ganar rápidamente la guerra.

Así, supusimos teóricamente que las actitudes de “amor a la vida” y las mecanizadas, que niegan la vida, determinan diferentes posiciones ante los problemas políticos más importantes. Estas posiciones, arraigadas en uno de los extremos, no serían opiniones, sino convicciones; reflejarían los sentimientos más profundos del individuo acerca de la existencia. Además, estimamos que estas personas buscarían aquel candidato que no sólo expresara su misma posición intelectual sino también la misma actitud amante de la vida o anti-vital subyacente. Los amantes de la vida buscarían un candidato cuya fuerza radicara en la razón y el ejemplo, mientras que los individuos enemigos de la vida despreciarían a cualquier dirigente que no representase poderosos intereses y pareciese vacilar en utilizar la fuerza para imponer su voluntad. Basándonos en este razonamiento teórico, presumimos que los amantes de la vida apoyarían la candidatura del senador Eugene McCarthy a la presidencia norteamericana, puesto que carece del apoyo de intereses poderosos, se opone a las maquinarias políticas y entró a la carrera por la nominación con un programa que prometía acabar con la violencia en Vietnam y volcar la atención sobre los problemas de la propia sociedad norteamericana. Preferimos, sin embargo, comprobar esta hipótesis.

En 1965, el Dr. Fromm y yo comenzamos a elaborar un cuestionario que distinguiese entre el *continuum amor a la vida-negación de la vida*. Escogimos las preguntas basándonos en la investigación clínica psicoanalítica de individuos que representaban una u otra actitud. El cuestionario, después, fue puesto a prueba en 50 estudiantes de la Universidad de Cornell, donde impartí clases en el verano de 1966, y en un grupo de 60 vecinos de diferentes clases sociales en Ithaca, Nueva York. Basándose en esta prueba, eliminamos



aqueellos ítems en la escala que se correlacionaban significativamente con otros y con el resultado total de la escala. Descubrimos que el producto se correlacionaba elocuentemente con opiniones sobre la pobreza. La tendencia de quienes obtuvieron una calificación elevada en el extremo anti-vida de la escala, culpaban a los pobres por su pobreza y expresaban indiferencia por el sufrimiento de los demás. Más tarde, se aplicó la misma prueba a los estudiantes de medicina de la Universidad de México.

Los ítems incluidos en el cuestionario están basados en la teoría de Fromm. Algunas preguntas escudriñan si el individuo prefiere el orden rígido sobre los placeres más animados. Otras preguntas indagan qué valora en más, la vida o la propiedad. Aún otras preguntas se refieren a la atracción por la muerte, por lo inanimado, actitud que, según hemos descubierto clínicamente, caracteriza a aquellos individuos (aproximadamente 10%) situados en el último extremo de la dimensión anti-vida, que tienen una orientación necrófila. Mientras la mayoría de las personas no quedan comprendidas en los extremos de la escala, es posible determinar tanto clínicamente como matemáticamente la existencia de una tendencia hacia los polos rechazadores de la vida o amantes de la vida. Las preguntas que se correlacionan altamente con la escala total son entre otras:

“Suponga que ve a un ladrón salir corriendo de su casa con algunas de sus pertenencias. ¿Dispararía a herirlo o matarlo si pudiera? ¿Dispararía para asustarlo? ¿Lo dejaría ir, y llamaría a la policía? ¿No haría nada?” Los individuos opuestos a la vida mostraron una tendencia a disparar, a herir o matar.

“¿Considera usted importante que aquellos que violan las leyes paguen por sus crímenes? (Muy importante, algo importante, nada importante.)” Los individuos amantes de la vida solieron explicar que los criminales deben ser rehabilitados ya que nadie se beneficia si “pagan” por los crímenes cometidos.

“¿Qué cualidad es más deseable en una esposa: que sepa cocinar bien o que pueda tener limpia la casa?” Aunque no todos aquellos que prefieren la limpieza están del lado opuesto a la vida, la pregunta generalmente discrimina.

“¿Cuántas veces al año se deben visitar los cementerios donde están enterrados los seres queridos?” La actitud antivital extrema implica una atracción por lo inanimado que puede ser racionalizada en términos de respeto o devoción; pero, como lo muestra la escala, implica también indiferencia hacia lo vivo.

Comúnmente no sería comprensible por qué un individuo que prefiere una esposa cuidadosa de la limpieza de la casa en vez de hábil para cocinar, también considere “muy importante” que los trasgresores de la ley paguen por sus crímenes y esté también a favor de las visitas frecuentes a los cementerios. La teoría que contrasta el amor a la vida y la afinidad por lo inanimado (incluyendo lo estéril y ordenado) explica el significado común de éstas y otras respuestas al cuestionario.

Al entrevistar a los individuos que tuvieron calificaciones altas en ambos extremos de la escala, nos satisfizo encontrar que las calificaciones realmente manifestaron las actitudes que debían comprobar. En cada ejemplo, la distribución de calificaciones cayó en la misma pauta de una curva normal clásica.

Una curva idéntica fue descubierta esta primavera cuando se aplicó la prueba a un grupo de 60 estudiantes de mi curso de Carácter Social en la Universidad de California, en Santa Cruz. Primero, los estudiantes discutieron sus calificaciones y su validez. Después, 15 estudiantes decidieron ayudar a efectuar un estudio en la región, antes de las elecciones primarias de California, para pesquisar la actitud de “amor a la vida” y su relación con las elecciones para presidente y las opiniones sobre algunos de los más importantes problemas nacionales.

La muestra de interrogados fue elegida considerando cuatro distritos electorales de la región. El primer distrito estaba habitado por familias acomodadas propietarias de casas de un valor promedio de más de 30 mil dólares. El segundo distrito albergaba familias de un ingreso medio a considerable, dueñas de casas de hasta 30 mil dólares, muchas de ellas con fuertes hipotecas. El tercer distrito estaba compuesto de familias de clase media baja y trabajadora en un mismo barrio, y el cuarto distrito lo formaban casi exclusivamente individuos de grupos minoritarios. Las casas que se someterían a la encuesta eran escogidas al azar. Sólo se incluyeron votantes registrados. En la práctica, no fue posible entrevistar a todos los que se pretendía. Algunas personas estaban ausentes, otros rehusaron ser entrevistados, sobre todo personas ancianas a quienes les era difícil comprender las preguntas. Sin embargo, la muestra final de 160 votantes resultó lo bastante representativa de cada grupo socioeconómico como para posibilitar comparaciones estadísticas significativas.

De las 15 preguntas que constituían la prueba, todos los resultados estaban correlacionados en el mismo sentido que el resultado total. Sólo una pregunta no tenía correlación *significativa* con el resultado final. La calificación de extremo amor a la vida no estaba correlacionada de modo llamativo con la clase social, pero hubo una relación importante con la edad; los hombres mayores obtuvieron una calificación menor en la dimensión de amor a la vida. También hubo una correlación digna de tomarse en cuenta entre el “amor a la vida” y la educación.

Debemos tener presente que un cuestionario simple sólo puede aproximarse a la exactitud educiendo actitudes profundamente arraigadas y generalmente inconscientes. La gente puede dar la misma respuesta a cualquier pregunta específica por razones diferentes. Algunos pueden distorsionar sus sentimientos para dar la respuesta que ellos consideren se ajusta a la opinión general o las normas de su grupo social.

Intentamos idear preguntas que no tuviesen una “respuesta correcta” y que permitiesen que los individuos con orientaciones diferentes contestaran honradamente, sin sentir que se descubrían o decían algo que los catalogaría como “raros” o inmorales. Creemos que puede haber un pequeño número de casos con calificaciones que no reflejan la verdadera actitud emocional de



la persona, pero también que no hay un error sistemático en el estudio y que la prueba alcanza su objetivo. A una verificación de esto llevó la interrelación de los ítems. Otra verificación consistió en que los estudiantes pesquisidos calificaran cada cuestionario según la impresión total obtenida de cada individuo, sin tomar en cuenta el número de preguntas contestadas reveladoras de una u otra actitud.

Los alumnos calificaron cada cuestionario según cinco posibilidades: amor extremo a la vida, amor moderado a la vida, actitud indefinida, actitud antivital moderada, actitud antivital extrema. Después se correlacionaron estos diagnósticos con una calificación numérica del cuestionario en su totalidad. La correlación producto-*momentum* entre las dos calificaciones fue de 0.62, lo que es altamente significativo.

Antes de aplicar la prueba del “amor a la vida”, se le pidió a cada interrogado que declarara su primera y segunda preferencia de candidatos para la Presidencia y que escogiera de una lista las tres cuestiones que considerara como “las más importantes sobre las que el siguiente presidente debiera trabajar”.

#### *Los resultados — El amor a la vida y los candidatos presidenciales*

Las calificaciones de la dimensión amor a la vida variaban de uno a 20, la calificación baja indicaba amor a la vida. La media fue de 11.04, la mediana de 11 y la desviación estándar de 2.70.

Los resultados del estudio demuestran que el senador Eugene McCarthy atrae a votantes caracterizados por el “amor a la vida”. De sus partidarios, el 77% califican dentro de la mediana del polo amor a la vida y sólo un 23% del lado opuesto. Ningún otro candidato atrajo una mayoría de votantes amantes a la vida entre los entrevistados. El gobernador Nelson Rockefeller fue el más cercano con un 46% (ver Tabla 1). El ex vicepresidente Richard Nixon obtuvo 27%, y el vicepresidente Hubert Humphrey, 24%. Así, los partidarios de Humphrey y de Nixon son casi idénticos por cuanto a esta variable de carácter. Alrededor de tres cuartas partes de los partidarios de Humphrey y Nixon se sienten más atraídos hacia lo inanimado. Es de notarse que los partidarios del senador Robert Kennedy se acercaban más a los de Humphrey o Nixon que a los de McCarthy. Sin embargo, aquellos partidarios de Kennedy que tenían a McCarthy como su segunda elección se caracterizaban más por su “amor a la vida” que los que eligieron a Humphrey.

En el lado republicano, había un porcentaje significativamente más elevado de votantes por Rockefeller, amantes de la vida, que el porcentaje de los partidarios de Nixon.

Hemos de subrayar que la relación entre “amor a la vida” y apoyo a McCarthy no se debe al hecho de que lo favorezcan votantes más jóvenes y educados. Encontramos que entre todas las edades y grupos sociales, entre graduados de primaria, secundaria y universitaria, los individuos con una calificación más alta de “amor a la vida” favorecían al senador McCarthy. Una forma estadística en apoyo de lo dicho consiste en una relación producto-

*momentum* entre “amor a la vida” y apoyo por McCarthy, de 0.42, lo que es altamente significativo. Si controlamos tanto la edad como la educación, la correlación es entonces de 0.41, lo que demuestra que estas variables no tienen influencia alguna sobre la relación básica entre actitud psicológica y elección política.

#### *El amor a la vida y las cuestiones políticas fundamentales*

Las posiciones ante ciertas cuestiones importantes también se han polarizado en función del “amor a la vida”. Esto queda claramente demostrado haciendo un análisis estadístico de los componentes principales de una gama de variables que incluye cuestiones políticas fundamentales, la elección del candidato y la calificación en la escala psicológica. El primer vector se caracteriza por el amor a la vida en un polo y la actitud antivital en el otro (ver Tabla 2). En el extremo “amor a la vida”, además de apoyar a McCarthy, la gente estaba por un mayor esfuerzo para acabar con la pobreza en los Estados Unidos; poner fin a la matanza en Vietnam; ayudar al progreso de las naciones subdesarrolladas; asegurar un ingreso garantizado para cada norteamericano. Estas posiciones arraigan en la convicción de que todo lo vivo tiene derecho a vivir y crecer.

Otras cuestiones se inclinan hacia el lado del “amor a la vida”, pero no están relacionadas significativamente con él. Esto puede deberse a que no han llegado a ser importantes para los votantes que interrogamos; quizá con una mayor discusión y dirección o si otras cuestiones se resolviesen, éstas se volverían centrales para los amantes de la vida. Una cuestión tal es la de la conservación de los recursos y las leyes contra la contaminación del agua y el aire; esto requiere un alto nivel de sutileza; y su interés está altamente correlacionado tanto con la educación como con el nivel de ingresos.

Algunas cuestiones no fueron asociadas con ninguna de las dos actitudes. Éstas incluyen: la protección de la libre empresa en los Estados Unidos y el incremento de los beneficios del bienestar social. Los amantes de la vida y los individuos opuestos a ella pueden apoyar estas cuestiones por razones diferentes. El amante de la vida piensa en la libre empresa por consideración de la independencia y libertad individual, mientras que para los orientados en sentido opuesto la preocupación es más bien la de perder las posesiones materiales. Sin embargo, todo lo que podemos decir es que “libre empresa” se ha convertido en un *slogan* convencional que tiene significados diferentes para algunos y carece de significación para muchos.

En el lado “antivida” del vector, hubo un apoyo significativo para las siguientes cuestiones sobresalientes: mayor control sobre los motineros; mayor observancia de las leyes contra las drogas; ganar la guerra en Vietnam; control de los grupos subversivos; fortalecimiento de los cuerpos de policía; lucha contra el comunismo en todo el mundo. El apoyo a Nixon y, en un grado menor, a Humphrey, era parte de este síndrome.

Vemos que la cuestión de la guerra atañe a ambos polos. Pero mientras los amantes de la vida se preocupan por detener la matanza, los votantes



contra la vida quieren ganar la guerra. Podemos concluir entonces que la actitud de "amor a la vida" es el fundamento de una preocupación acerca de la preservación de la vida y su enriquecimiento; y que la actitud antivital constituye la base para apoyar el control, mediante la fuerza, de los desórdenes y las divergencias en los Estados Unidos y el mundo exterior.

No se debe suponer que los individuos amantes de la vida se oponen irresponsablemente a todo tipo de orden o que están a favor del libertinaje. Para que la vida crezca, debe haber estructura. Sin embargo, el orden basado en la fuerza y la represión difiere de las estructuras que se forman dentro de una sociedad saludable. Desde el punto de vista de los dos polos psicológicos, los conceptos sociopolíticos básicos de orden y libertad pueden ser interpretados en formas muy diferentes.

El conocimiento de la distribución de las actitudes emocionales en la población puede llevar a una nueva comprensión del electorado. Nos permite franquear las opiniones y penetrar las actitudes que determinan las convicciones. Es un fundamento para predecir la forma en que la gente está dispuesta a comprometer sus energías, y así conocer lo que se puede esperar del pueblo norteamericano. También descubre el conflicto real en los Estados Unidos entre aquellos que fundamentalmente están a favor de la paz, la tolerancia y la razón, y aquellos que son presas del racismo y se inclinan al uso de la fuerza y la guerra como la mejor solución a todos los conflictos.

Lo que demuestra esta encuesta preliminar de actitudes emocionales en relación a las elecciones políticas es la preferencia de votantes por el senador McCarthy, tomando en consideración una actitud de "amor a la vida" más que cuestiones particulares. Esta actitud abre brecha en agrupamientos tradicionales basados en la clase social y la educación.

Estas afiliaciones tradicionales aún existen para votantes que no son ni decididamente amantes de la vida ni opuestos a ella. El segundo vector en el análisis de componentes principales muestra que cuando la posición ante cuestiones importantes y candidatos está determinada por la pertenencia a una clase social, encontramos la ruptura tradicional entre los ricos y los pobres expresada en las afiliaciones a los partidos Demócrata y Republicano (ver Tabla 3). Según este vector, los republicanos más ricos apoyaron primero a Nixon y después a Rockefeller. Los votantes demócratas, generalmente más pobres, apoyaban primero al senador Kennedy, antes de su muerte, y en segundo lugar a Hubert Humphrey.

En este contexto, resulta evidente que el vector McCarthy-amor a la vida refleja una "nueva política". McCarthy atraía a individuos amantes de la vida de todos los sectores del aspecto político, en nuestra muestra tomada en la California meridional. Si esto ocurriese también en otras partes del país, McCarthy podría "catalizar" una nueva coalición, no a partir de intereses económicos o viejas ideologías, sino de una actitud básica hacia la vida.

TABLA UNO

*El amor a la vida y la elección del candidato presidencial*

% que elige al candidato (N = 160)	Candidato	Calificación media en la escala de amor a la vida	% del extremo amante de la vida (abajo de la media)	% del extremo anti vida (media y arriba de la media)
22.5	McCarthy	7.8	77	23
15.3	Rockefeller	10.7	46	54
23.1	Kennedy	11.2	34	66
21.2	Nixon	12.1	27	73
10.5	Humphrey	12.7	24	76
7.4	Reagan, Wallace y otros *	12.7	20	80
100.00				

\* El número de personas que en nuestra muestra apoyaba a cualquiera de estos candidatos se estimó demasiado pequeño para utilizarlo en una consideración estadística.

TABLA DOS

*Cuestiones que atraen a los votantes amantes de la vida y los votantes opuestos a ella**Cuestiones altamente relacionadas con la orientación amante de la vida*

Eugene McCarthy para presidente  
Mayor esfuerzo para acabar con la pobreza en los Estados Unidos  
Poner fin a la matanza en Vietnam  
Ayuda al progreso de las naciones subdesarrolladas  
Aseguramiento de un ingreso garantizado para cada norteamericano

*Cuestiones altamente relacionadas con la orientación amante de la vida*

Aumento de las oportunidades de trabajo para los pobres  
Ampliación de la libertad individual en los Estados Unidos  
Conservación y leyes contra la contaminación del aire y del agua

*Cuestiones altamente relacionadas con la orientación antivital*

Mayor control sobre los motineros  
Mayor observancia de las leyes contra las drogas  
Ganar la guerra en Vietnam  
Control de los grupos subversivos  
Fortalecimiento de los cuerpos policíacos  
Richard Nixon para presidente  
Lucha contra el comunismo en todo el mundo

*Cuestiones que tienden a la orientación antivital*

Equilibrio del presupuesto  
Descentralización del gobierno  
Hubert Humphrey para presidente

*Cuestiones no relacionadas con ninguna de estas orientaciones*

Protección de la libre empresa en Estados Unidos  
Incremento de los beneficios del bienestar social  
Robert Kennedy para presidente  
Nelson Rockefeller para presidente



TABLA TRES

*Cuestiones que atraen a los votantes más ricos y más pobres**Cuestiones y candidatos importantes para los votantes más ricos*

Richard Nixon para presidente  
 Descentralización del gobierno  
 Equilibrio del presupuesto  
 Nelson Rockefeller para presidente  
 Conservación y leyes contra la contaminación del agua y del aire  
 Protección de la libre empresa en los Estados Unidos

*Cuestiones y candidatos importantes para los votantes más pobres*

Robert Kennedy para presidente  
 Incremento de los beneficios del bienestar social  
 Lucha contra el comunismo en todo el mundo  
 Aseguramiento de un ingreso garantizado para cada norteamericano  
 Incremento de las oportunidades de trabajo para los pobres  
 Hubert Humphrey para presidente

## UNA PSICOSIS FAMILIAR

Análisis estructural de interrelaciones familiares<sup>1</sup>Manfred Pohlen<sup>2</sup>

## I. INTRODUCCIÓN

En el presente estudio se discutirá la recíproca condicionalidad de la dinámica familiar e intrapsíquica en el caso de una catatónica y su familia. No ahondaremos en la psicopatología, pues damos por consabidos los aspectos diagnósticos, sino que dirigiremos nuestra atención sobre los problemas de la psicodinámica de las relaciones interpersonales que consideramos más importantes. La dificultad principal con que tropezamos al describir los procesos intersubjetivos radica en que no son accesibles a la observación inmediata. Sólo al cabo de una prolongada labor psicoterapéutica<sup>3</sup> se nos reveló la naturaleza de las relaciones intrafamiliares que aquí vamos a examinar. El material del que pudimos disponer procedía del análisis al que se sometió durante cinco años una paciente catatónica, así como de conversaciones sostenidas con el padre y la madrastra, por una parte, y, por otra, de entrevistas exploratorias a personas significativas para la paciente, con las que mantuvimos contacto a lo largo de la terapia.

De ahí que emprendiésemos la exposición del "proceso" intrafamiliar, valiéndonos del lenguaje de la experiencia psicoanalítica. Al describir la familia hubimos de proceder como "observadores participantes" (Sullivan), conscientes de la problemática que encierra este segundo paso psicodinámico-interpretativo y, asimismo, de la insuficiencia de nuestro lenguaje para exponer el complicado proceso en el que, al participar, también nosotros influimos.

Para descubrir el papel de las motivaciones en el destino de esta familia tuvimos que afrontar elementos inconscientes que como fuerzas y efectos inobservables directamente, sólo pudieron traducirse al lenguaje de la definición clínica por medio de la psicoterapia. Procediendo de este modo resultó inevitable trasponer los borrosos límites entre el "lenguaje de la observación" y el "lenguaje teórico" (Moser). Porque sólo podremos investigar las relaciones interpersonales si nos sumergimos en el proceso mismo; de lo contrario nos mantendremos en la posición objetivista de un "observador a distancia" (Stierlin) que describe sus propias ideas sobre el caso, sin dejar que éste se revele por sí mismo.

<sup>1</sup> Versión corregida de una conferencia sustentada el 8 de noviembre de 1967 en la Clínica Neurológica de la Universidad de Tubinga.

<sup>2</sup> Heidelberg. Anteriormente, Clínica Neurológica de la Universidad de Friburgo.

<sup>3</sup> El curso dado a esta terapia y la estructura de la psicosis se describirán detalladamente en otro lugar.