

esan

departamento de investigación

la confianza interpersonal en el Perú

**Estudio psicosocial de
campesinos y obreros**

George Westacott

**Serie:
PROBLEMAS SOCIALES N° 2**

C O N T E N I D O

CAPITULO I

LA CONFIANZA INTERPERSONAL

Antecedentes	3
Hipótesis	8
Metodología	14

CAPITULO II

LA CONFIANZA Y LAS CARACTERISTICAS SOCIO ECONOMICAS DE LOS CAMPESINOS

1. Nivel de Confianza	19
2. Características Demográficas	20-26
3. Participación Política y Posición Económica	27-28
4. Standard Habitacional	29-32
5. Afiliación Institucional	32-35
6. Relaciones entre Entrevistadores y Entrevistados	36-37
7. Movilidad Geográfica	38
8. Significado de la Omisión de Respuesta	39

CAPITULO III

LA CONFIANZA Y LAS ACTITUDES DE LOS CAMPESINOS

1. Orientación Laboral	43-45
2. Eficacia Personal y Fatalismo	48
3. ¿Quién Organiza la Actividad?	50
4. ¿Qué posibilidades tiene Ud. de solucionar los problemas de la comunidad?	51
5. Uno no Puede Cambiar su Propio Destino	52
6. El Exito en la Vida Depende Más de la Suerte que de la Habilidad Personal	53
7. Las Condiciones de Vida del Hombre Promedio están Empezando	53
8. Los Negocios Pequeños están Destinados al Fracaso	54
9. Progreso, Cambio y Orientación al Futuro	57
10. La Comunidad	67
11. Fe en las Instituciones	69

CAPITULO IV

NIVEL DE CONFIANZA ENTRE EL PERSONAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

1. Niveles de Confianza	73
2. Posición dentro de la Organización	74
3. Etnicismo	75
4. Educación	77

5. Autoridad	78
6. Satisfacción en el Trabajo	82
7. Trabajo Independiente o de Grupo	83
8. Seguridad Económica	84
9. La Personalidad	87
10. Resumen	89

CAPITULO V

RESUMEN Y ANALISIS

1. Resumen	91
2. Consideraciones Teóricas	93
3. Problemas Sin Solución	96
Referencias	97

P R E F A C I O

El propósito de esta monografía es reunir todos los trabajos de investigación realizados acerca de la confianza interpersonal en el Perú. Se inicia con una revisión de la investigación de carácter general sobre el tema, presentando varias hipótesis, y explicando la metodología (Capítulo I). Las relaciones entre la confianza y las características objetivas del campesinado peruano se examinan en el Capítulo II. En el Capítulo III analizamos las actitudes de los campesinos en relación con la confianza. El Capítulo IV se ocupa de la confianza entre el personal de empleados y obreros de la industria automotriz peruana. Por último, el Capítulo V contiene un resumen y algunas consideraciones de orden teórico. La Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN) tiene a disposición de los interesados muestras de los dos cuestionarios utilizados en nuestro estudio.

CAPITULO I

LA CONFIANZA INTERPERSONAL

"La cultura mestiza se caracteriza generalmente por una falta de confianza. La quinta esencia del criollismo limeño consiste en alcanzar algunos objetivos deseables mediante un mínimo absoluto de esfuerzo, o en superar a un contrincante sin más artes que la picardía y la astucia. Cuando se le da gran valor al hecho de "salirse con la suya" es muy poca la confianza y el apoyo mutuos que pueden existir.

Ozzie G. Simmons (1)

La confianza y la desconfianza son conceptos familiares siempre que se habla de relaciones interpersonales. Se refieren a la inclinación psicológica del hombre para percibir a otras personas como benignas o amenazadoras. La confianza significa que una persona acepta a otras personas, cree y deposita su fe en ellas. La desconfianza, naturalmente, significa todo lo contrario. Es de esperar que la confianza fomente la asociación y la cooperación entre los hombres, mientras que la desconfianza tiende a fomentar la competencia, el conflicto y la separación.

ANTECEDENTES

Para una mejor comprensión del concepto de la confianza es preciso dirigirse a muchas fuentes. En lo tocante a los o rígenes de la confianza, Freud sostiene que la etapa oral (desde el nacimiento hasta los dieciocho meses) supone para el infante la crisis de transición de la confianza a la des confianza, y que durante este período el infante establece disposiciones duraderas, pero no inalterables, a tener mayor o menor confianza en el mundo exterior (2). Erikson también sostiene que la etapa del desarrollo inicial u oral plantea para el individuo los problemas de la confianza frente a la desconfianza (3), y remonta los orígenes de la confianza a la estabilidad, confiabilidad y continuidad que sus progeni tores ofrecen al niño. Vandenberg afirma que si un niño siempre encuentra comprensión y amor desarrollará una con fianza fundamental y que si sucede de lo contrario, el re sultado es una desconfianza básica.(4)

Escribiendo acerca de las personalidades adultas, Lasswell describe al tipo "democrático" como uno que mantiene un ego abierto, en oposición al ego cerrado (5). La actitud del ego abierto hacia otros seres humanos es cálida en vez de indiferente, inclusiva y amplia más bien que exclusiva y li mitadora. La estructura de su personalidad lo capacita para la amistad, no carece de humanidad y se siente predispuesto para compartir en vez de acaparar o monopolizar. Tiene pro funda confianza en el potencial de benevolencia del hombre. Esta naturaleza generalmente positiva entraña confianza y es muy diferente de la aceptación resignada de la vida que carac

teriza a la mayoría de los campesinos peruanos. Según Lasswell, a menos que exista alguna base inicial para confiar en la benevolencia del mundo que nos rodea, es muy difícil esperar que el individuo desarrolle predisposiciones que le permitan superar con éxito las experiencias más arduas de la vida. En estrecho paralelismo con Lasswell está la teoría de Horney acerca de los grupos de necesidades que "nos acercan a los demás" y "nos alejan de los demás" y que reflejan con más verosimilitud la confianza y la desconfianza.(6)

La confianza está vinculada, asimismo, con otros factores. Un estudio en este campo encontró que una posición social elevada está positivamente ligada con la confianza.(7) En los Estados Unidos, las mujeres pertenecientes a la clase alta sentían mayor confianza en los demás que las mujeres de la clase media, quienes a su vez tenían un mayor grado de confianza que las mujeres de la clase baja. La mujer blanca en todas las clases sociales expresaba mayor confianza que la mujer negra en sus respectivas clases. La asociación de la confianza con una posición social elevada parece, pues, bastante clara.

¿De qué modo se relaciona la confianza con la autoridad y con el poder? Deutsch encontró que las personas no autoritarias tendían a ser confiadas y dignas de confianza, mientras que las personas autoritarias tenían la tendencia a ser recelosas y poco dignas de confianza.(8) Solomon encontró que cuanto mayor es el poder de una persona en relación con otra, tanto más probable es que la persona menos poderosa se comporte de manera recelosa y que la persona más poderosa exhiba un comportamiento que se caracterice por la confianza y la buena

fe. (9) Así, cuando hay un desequilibrio de poder en las relaciones humanas, es poco probable que la confianza sea recíproca; la persona que ostenta el poder será confiada y el subordinado será receloso.

En lo referente al poder político, se ha encontrado que los alumnos con baja nivel de confianza tienen poca fe en la eficacia de la participación individual de los ciudadanos en la vida política de sus países (10), lo que sugiere que la desconfianza puede estar relacionada con el autoritarismo político. Se ha encontrado, asimismo, una correlación positiva entre la confianza en las personas y la confianza en la política (11).

En lo tocante a otras sociedades, hace algunas décadas Ramos reconoció la desconfianza como característica central de la personalidad mexicana (12). Ramos observó que el resultado de la penetrante desconfianza reinante en México fue la agresividad, un espíritu anti-social, individualista y carente de conciencia colectiva.

Un estudio inter-cultural más reciente ha concluido que los británicos y los norteamericanos generalmente tienen un alto índice de confianza, los alemanes e italianos lo tienen más bajo, y los mexicanos tienen un índice mixto (13). De los cinco países la confianza era mayor entre las personas de mayor nivel cultural y económicamente más privilegiadas, pero en Alemania, Italia y México, inclusive entre las personas instruidas de las clases media y alta, tendía a prevalecer el recelo en las relaciones humanas. En consecuencia, la interacción con personas ajenas a los estrechos círculos de

la familia y las amistades se consideraba riesgosa y peligrosa.

Los resultados de las investigaciones de Almond y Verba acerca de la confianza de México son muy similares a nuestros descubrimientos, pero un índice ligeramente más bajo para el Perú. debido, probablemente, a que nuestro grupo estuvo constituido en su mayor parte por campesinos de clase baja (14). Véase Tabla 1. En general, los dos países son marcadamente similares, lo cual viene a ser un reflejo de su herencia común.

TABLA 1. COMPARACION DE LA CONFIANZA EN MEXICO Y EL PERU.*

	México	Perú
	%	%
1. Si no se mantiene alerta, los demás se aprovecharán de Ud.	94	91
2. A nadie le importará que Ud. fracase	78	88
3. Generalmente las personas tienen disposición por ayudar a los demás.	15	19
4. La mayoría de las personas son confiables	30	23
5. La naturaleza humana es esencialmente cooperadora	82	82

*México: N=

Perú: N=2715

Al examinar la estratificación y la confianza, los resultados de las investigaciones realizadas en México y Brasil indican que la desconfianza está correlacionada con: a) la estratificación de la comunidad y las oportunidades que ofrece la vida, y b) con una preferencia por la vida campesina (15). Kahl también encontró que la confianza y la posición socio-económica (basada en la educación, la ocupación y la auto-identificación) tenían una correlación de +.30 en el Brasil y de +.26 en México. Cuanto más elevada es la posición social de una persona, tanto más probable es que tenga actitudes de confianza. Las investigaciones acerca de la confianza entre alumnos de los Estados Unidos corroboran esta conclusión (16).

La confianza parece depender, hasta cierto grado, de la situación económica general de los individuos, Foster examinó estudios antropológicos de varias culturas y llegó a la conclusión de que las actitudes de desconfianza provienen de condiciones de escasez, particularmente de tierras, y de una filosofía que hace ver las cosas buenas de la vida en oferta limitada (17). Las personas que están amenazadas por la escasez generalmente reaccionan con extremo individualismo en vez de cooperación. Los hallazgos de Foster son particularmente importantes porque en la sociedad peruana al igual que en la mayoría de la sociedad del llamado Tercer Mundo, la escasez es aguda, inclusive alrededor de la zona de mayor opulencia, vale decir, la capital: Lima.

Un estudio antropológico efectuado en el Perú por Simmons describe las relaciones interpersonales en un lugar situado en la costa sur, anotando que "los Lunahuaneños" se inclinan a considerar a las demás personas como seres potencialmente

peligrosos y su reacción más característica, incluso ante personas a las que conocen bien, es de recelo y desconfianza(18). Se supone que cada quien sólo se ocupa de lo suyo y que no tienen escrúpulos cuando se trata de cuidar los intereses propios. La sociedad de Lunahuaná se caracteriza por un alto índice de tensión y hostilidad entre los grupos". El estudio que forma gran parte de esta monografía se llevó a cabo en pueblos muy semejantes a Lunahuaná.

En el Perú se han efectuado otros estudios de la confianza con una variedad de sujetos. Los alumnos del último año de secundaria en el Perú mostraron poca confianza en comparación con los alumnos pre-universitarios de los Estados Unidos (19). Williams, Whyte y Green encontraron que las actitudes de confianza entre los oficinistas eran similares a las de los alumnos de último año de secundaria (20). También existe la tendencia entre los trabajadores más recelosos a no considerarse como parte de un grupo de trabajo. Además, cuanto mayor era el nivel de confianza de los trabajadores, más preferencia demostraban por un tipo de supervisión centrada en el empleado más bien que en la producción.

H I P O T E S I S

Las hipótesis basadas en las anteriores conclusiones acerca de la confianza, son varias y se indicarán a continuación. La mayoría de ellas han sido puestas a prueba en el curso de los estudios aquí presentados y sirven para limitar y fijar la información y su análisis, por lo que se hará continua referencia a ellas en el transcurso del texto.

La Primera hipótesis se refiere al nivel general de confianza que existe en el Perú. Hay un consenso general entre quienes han estudiado América Latina y el Perú en particular, en el sentido de que su estratificación social es bastante rígida. Se ha encontrado que la desconfianza está correlacionada con la estratificación (21). Así,

Hipótesis 1. Cuanto mayor sea la estratificación en un sistema (sociedad, comunidad, grupo o binomio), tanto mayor será la tendencia a la desconfianza en las relaciones interpersonales.

Con respecto al poder, un corolario de la estratificación los individuos con mayor poder tienden a ser más confiados que aquellos con menos poder (22). Se supone que esto es válido para la confianza y el poder que emanan de factores tales como la masculinidad, la etnicidad culturalmente preferida y la tenencia de tierras. Así,

Hipótesis 2. Cuanto mayor sea el poder que tenga una persona, tanto mayor será su confianza interpersonal.

La relación positiva entre confianza y educación está esencialmente comprobada; así, la confianza parece aumentar con la educación (23), probablemente, porque ésta aumenta el conocimiento y el dominio sobre algo antes desconocido y por ende temible. Así,

Hipótesis 3. Cuanto mayor sea el nivel de educación del individuo, tanto mayor será su grado de confianza.

La posición social es otro factor de importancia para la confianza. Un nivel social elevado conlleva la posesión de

recursos y significa que las personas que ocupan ésta posición no viven bajo las condiciones de escasez comunes a la mayoría de los hombres.

El concepto de Foster acerca del "bien limitado" señala una mayor confianza entre las personas que ocupan posiciones sociales elevadas (24). Kahl (25) y Almond y Verba (26).

Hipótesis 4. Cuanto más elevada sea la posición de una persona (económica o de otra índole), tanto mayor será su nivel de confianza en los demás.

La afiliación voluntaria es un factor que debe relacionarse con la confianza porque depende del concepto en que se tienen las personas entre sí. Si se merecen confianza, estarán dispuestas a la afiliación. Esto ya había sido comprobado en un anterior estudio realizado con obreros de fábrica en el Perú (28). Los campesinos que expresaron mayor confianza eran los que con más frecuencia se asociaban a clubes o instituciones. Así,

Hipótesis 5. Cuanto mayor sea la tendencia a la afiliación que demuestre una persona, tanto mayor será su nivel de confianza.

El comportamiento activista de una persona para la solución de problemas sociales también parece estar relacionado con la confianza. La participación política es un ejemplo concreto de activismo. Goldsen, et. al., encontraron que los individuos con bajo nivel de confianza tenían menos fe en su habilidad para afectar los asuntos políticos (29). Rotter ha encontrado que el activismo y la confianza están positivamente relacionados (30). El activismo tiende a basarse en un fuerte sentido de autoeficacia, lo contrario al fata-

lismo. Así,

Hipótesis 6. Cuanto mayor activismo demuestre una persona tanto mayor será su nivel de confianza.

Pensamos que las personas que expresaron mayor fe en su religión o que parecían ser más activas en los asuntos relacionados con la iglesia tendrían un mayor nivel de confianza porque la religión aumentaría su creencia en la bondad del hombre y generaría una mayor preocupación e interés por sus semejantes. Rotter (31) y Erikson (32) han encontrado evidencias que apoyan este punto de vista. Así,

Hipótesis 7. Cuanto mayor sea la inclinación religiosa de una persona, tanto mayor será su confianza.

Las percepciones de una persona con respecto a otras personas afectarán la confianza que se deposite en ellas. Las personas que perciben a los demás como seres inofensivos, considerándolos de modo favorable, probablemente exhibirán mayor confianza que quienes sólo ven amenaza y riesgo en los demás. Así,

Hipótesis 8. Cuanto mayor sea la capacidad de una persona para percibir a los demás como seres inocuos, o para considerarlos dentro de un ambiente favorable, tanto mayor tenderá a ser su nivel de confianza.

Muchas de las preguntas o rubros estructurados para poner a prueba estas actitudes hacia los demás se refieren a ambientes de trabajo hipotéticos.

¿Puede una persona confiar en su pueblo? La confianza en

otras personas probablemente se amplía hasta convertirse en un sentido general de confianza en la ciudad o pueblo natal. Esto tomaría la forma de una identificación con el pueblo y una creencia en su progreso. Argyris (33) y Gibb (34) sugieren que los grupos en los cuales la confianza es suma, son los más efectivos. ¿No podría ser igualmente cierto en el caso de los pueblos, que tienen sistemas más grandes? Varias de las preguntas incluidas en el estudio sirvieron para evaluar las actitudes hacia la situación y progreso relativos de los pueblos, Así,

Hipótesis 9. Cuanto mayor sea el nivel de confianza de las personas, tanto más valorarán su pueblo y percibirán su progreso.

La fe en las instituciones es otra actitud que lógicamente debe ir paralela con la confianza en las personas, dado que las instituciones del gobierno local y nacional están compuestas por ellas. También inferimos, en este sentido, que la confianza tiende a generalizarse a una variedad de referentes, incluidos: hombre, grupos, comunidades, instituciones y sociedad, Así,

Hipótesis 10. Cuanto mayor sea la confianza en las relaciones humanas, tanto mayor será su fe en las instituciones.

El hombre y la mujer difieren en el grado de confianza que tienen en sus propias habilidades para dar forma a la naturaleza y las circunstancias de modo que se adapten sus proprios fines. Las personas tienen eficacia personal si tienen mucha confianza en sus habilidades, y son fatalistas si tienen desconfianza. La persona autoeficaz se considera capaz de superar obstáculos y condiciones adversas, mientras

que el fatalista se siente abrumado por ellos. Estas orientaciones parecen depender del hecho que la persona vea el mundo como algo pronosticable o no. Es decir, ¿Puede confiar en él, o no? Así,

Hipótesis 11. Cuanto mayor sea la eficacia personal, tanto mayor será su tendencia a confiar en los demás

X4 Finalmente, se ha sugerido que cuanto mayor sea la tendencia de una persona a confiar en los demás, tanto más moderna, progresista y amante del cambio será (35). El tradicionalista considera el cambio como algo amenazador o que produce tensiones y ansiedad, mientras que el hombre moderno le da un valor positivo y lo considera como un medio para mejorar sus condiciones de vida. Esto podría deberse a la mayor amplitud de criterio y tolerancia de las personas que tienen un alto nivel de confianza, en contraste con la orientación más limitada y rígida de los individuos desconfiados. Así,

Hipótesis 12. Cuanto mayor sea la tendencia de una persona a confiar en los demás, serán mayores las actitudes favorables que demuestre hacia el progreso, el cambio y el futuro; en pocas palabras, será mayor su tendencia al modernismo.

Estas doce hipótesis cubren toda la gama de significado y experiencia que pueden revelar las preguntas del cuestionario empleado en nuestros estudios. En las páginas que siguen se presentan algunas hipótesis más específicas, las cuales se ponen a prueba de tanto en tanto. A medida que proseguimos con el análisis y la discusión, las hipótesis de esta lista que sean pertinentes al caso se designarán por número, como H-1, H-2.....H-12, etc.

M E T O D O L O G I A

Como esta monografía esencialmente hace un resumen de los dos estudios realizados por el autor, uno acerca de la confianza entre los campesinos (36) y el otro acerca de la confianza entre el personal de la industria automotriz (37) la discusión de la metodología se dividirá en dos partes (38).

Los Campesinos

Los datos analizados en primer lugar (Capítulo II y III) forman parte de un estudio a largo plazo, iniciado en 1964, acerca del cambio social y económico en 36 pueblos del Perú (39). Las entrevistas para el estudio estuvieron a cargo de numerosos alumnos de Sociología y Antropología de varias universidades del país. En general, las respuestas de 2,715 personas, que constituyen el 20% de las poblaciones de lugares, figuran en el análisis.

La confianza interpersonal se evaluó por medio de siete preguntas (Tabla 2) que forman una escala de Guttman (40). Estas preguntas aseguran unidimensionalidad y permiten el pronóstico de las respuestas de un sujeto en base al puntaje de su escala. Por ejemplo, si una persona responde con desconfianza a la pregunta que encierra el mayor nivel de confiabilidad, "La naturaleza humana es esencialmente cooperadora", lo más probable es que también de respuestas suspicaces a todas las demás preguntas. El puntaje de la escala indica el número de preguntas contestadas en forma recelosa por el sujeto.*

La dimensión confianza/desconfianza tal como se aplica aquí

incluye varios elementos, entre ellos: sacar partido o aprovecharse, preocuparse, depender, ayudar, confiar, estar en de acuerdo, y cooperar. Todos estos elementos se refieren al comportamiento interpersonal. Respondiendo a estas preguntas el sujeto revela su actitud básica hacia los demás.

*

La escala de confianza se construyó usando tres muestras de campesinos peruanos.

TABLA 2. ESCALA DE CONFIANZA/DESCONFIANZA INTERPERSONAL

Puntaje de la Escala	Rubro	% de Desconfianza
1	Si no está alerta, los demás se aprovecharán de Usted.	91
2	A nadie le importará si Usted fracasa	88
3	En la actualidad uno no sabe con quién puede contar realmente	83
4	¿Diría Usted que a la mayoría de las personas les agrada valerse por sí mismas?	81
5	Algunos dicen que no se puede confiar en los demás (¿Está de acuerdo?)	77
6	No es aconsejable expresar abiertamente desacuerdo con alguien. Lo único que se consigue es que se pierden amigos.	63
7	La naturaleza humana es esencialmente cooperadora.	18

La relación entre la confianza y las demás variables en el estudio se midió empleando la estadística Gamma (41).

En efecto, ella indica el grado en que es posible predecir fuera de toda duda, la clasificación de una persona en una variable conociendo su clasificación en otra. Por ejemplo, si Gamma fuese +20 entre confianza y educación, el nivel de confianza de una persona podría pronosticarse con un veinte por ciento más de precisión si conociéramos su nivel de educación. Para obtener los coeficientes Gamma se empleó un programa de computadora (42).

Como estadística complementaria, la medida de confianza de las personas que respondieron en distintas categorías de variables diferentes, se usaron para demostrar la relación de la confianza con estas variables. Este punto se aclarará un poco más en el Capítulo II.

Personal de Las Plantas de Ensamblaje de Automóviles

La información que se analiza aquí con referencia a los trabajadores de la industria automotriz (Capítulo IV), se recopiló en base a las preguntas de un cuestionario aplicado en dos de las principales plantas de ensamblaje automotor en el Perú, una de origen europeo y la otra de origen norteamericano. Aproximadamente 449 empleados y obreros respondieron a numerosas preguntas de índole demográfica e institucional, figurando entre éstas las mismas preguntas que conformaron la escala de confianza utilizada anteriormente en el estudio con los campesinos.

Para esta análisis, la escala se redujo a cuatro categorías con el fin de facilitar la presentación y distribución del material. La escala Gamma se utilizó nuevamente para medir las relaciones. La confianza fue examinada comparándola con variables tales como composición étnica, educación, posición dentro de la organización, estilo de supervisión, satisfacción con el trabajo, preferencias labo-

rales, seguridad económica y desarrollo de la personalidad. Se encontró relaciones significativas en el caso de la mayoría de estas variables y la confianza.

CAPITULO II

LA CONFIANZA Y

LAS CARACTERISTICAS SOCIO-ECONOMICAS DE LOS CAMPESINOS

Las características objetivas de los campesinos son factores tales como el sexo, la edad, la educación, el alfabetismo, la raza, el estado civil, el empleo, la participación en actividades políticas, la situación económica, las afiliaciones, la participación en asuntos religiosos, los viajes y la omisión de respuestas a preguntas de los cuestionarios. Estos factores se han agrupado en este capítulo ya que son más concretos y objetivos que los factores relacionados con actitudes y valores que se analizan en el Capítulo III.

1. Nivel de Confianza

En primer lugar, es importante observar el nivel general de confianza (Tabla 3). Las respuestas se inclinan fuertemente hacia el extremo de la escala que denota desconfianza y el promedio de confianza es de 4.96 dentro de un posible puntaje de 7, lo que indica un nivel de confianza relativamente bajo. Esto apoya la suposición (H-1) de que en una sociedad de estratificación rígida la confianza tiende a ser baja.

TABLA 3. NUMERO Y PORCENTAJE DE ENTREVISTADOS POR PUNTAJE DE CONFIANZA

	Puntaje de Confianza	N	Porcentaje	Porcentaje Redondeado
Confianza	0	4	.0)	
	1	21	.8)	4
	2	77	2.8)	
	3	209	7.7	8
	4	519	19.1	19
	5	882	32.5	33
	6	840	30.9	31
Desconfianza	7	<u>163</u>	<u>6.0</u>	<u>6</u>
		2715	99.8	101*

*Debido al redondeo de los porcentajes no siempre se totaliza 100.

2. Características Demográficas

Sexo

Como el hombre generalmente tiene mayor poder (H-2), mejor posición (H-4) y mayor educación (H-3) que la mujer en el Perú, se esperaba que demostrara un mayor nivel de confianza, como efectivamente lo hizo. El puntaje promedio fue de 4.84 para los hombres y de 5.10 para las mujeres (el puntaje más bajo indica mayor confianza). El coeficiente Gamma para la confi

anza en relación con el sexo fue de $+0.16^{**}$ (43). En el Perú el hombre tiende a demostrar mayor confianza que la mujer. No obstante existir el movimiento de liberación de la mujer, esto es probablemente lo que ocurre en la mayoría de las sociedades debido a que el hombre generalmente tiene mayor poder, educación y posición socio-económica, pero falta todavía la comprobación.

Educación

¿De qué modo se relacionan la confianza y la educación? Varios investigadores han encontrado que cuanto mayor es el nivel de educación del individuo tanto mayor es su confianza (H-3). Parece ser que a través de la experiencia sustitutiva de la educación una persona es capaz de superar los temores que ocasionan las áreas inexperimentadas y desconocidas, para desarrollar confianza en su propia habilidad al afrontar nuevas situaciones. Por lo tanto, la confianza debe aumentar en estas personas con la educación.

En el Perú así ocurre (ver Tabla 4). Las personas con "algún grado" de educación secundaria tienen un nivel de confianza ligeramente mayor que las que han completado la secundaria, pero cuando estas dos categorías se combinan, concuerdan con el patrón que indica mayor confianza con mayor educación. El coeficiente Gamma fue $+0.06^{*}$, no una relación abrumadora, pero en la dirección pronosticada. Habría sido más fuerte si hubiese sido mayor el porcentaje de personas con educación superior a la secundaria, ya que su nivel de confianza es mucho mayor que el de las personas que sólo tienen instrucción secundaria.

TABLA 4. PROMEDIO DE CONFIANZA POR NIVEL DE EDUCACION

Educación	Porcentaje	Promedio de Confianza
De ninguna a un año	35.2	5.05
Desde 2 años a primaria completa	51.9	4.95
Con algunos años de secundaria	8.1	4.86
Secundaria completa	2.6	4.94
Estudios post-secundarios	<u>2.2</u>	<u>4.25</u>
	100.0	

¿Por qué es mayor la confianza entre las personas que siguen estudiando después de completar la instrucción secundaria? Podría deberse al hecho de tener que salir del pueblo para continuar los estudios, ya que no hay escuelas post-secundarias en ninguno de estos lugares. Podrían ser los patrones de socialización de las familias que cuentan con los medios para enviar a sus hijos a estudiar fuera. Por último, podría ser la educación misma. Todos estos factores probablemente actúan juntos para acrecentar la confianza.

Alfabetismo

El alfabetismo determina un nivel mínimo de educación. Sobre la base de las conclusiones y pronósticos para el factor educación (H-3), se esperaba que las personas alfabetizadas tendrían un mayor nivel de confianza que los analfa-

betos. Los datos (véase Tabla 5) indican que las personas que saben leer y escribir tienen mayor confianza que los parcialmente alfabetizados, quienes a su vez tienen más confianza que los analfabetos. El coeficiente Gamma de $+0.08^{**}$ confirma la existencia de una consistente tendencia a mayor confianza con mayor grado de alfabetismo. Tal como ocurre con el nivel de educación, la confianza muestra una moderada asociación con el alfabetismo.

TABLA 5. PROMEDIO DE CONFIANZA POR NIVEL DE ALFABETISMO.

Nivel de Alfabetismo	Porcentaje	Promedio de Confianza
Alfabetizado	60	4.86
Parcialmente alfabetizado	11	5.00
Analfabeto	<u>29</u>	5.26
	100	

Composición Étnica

Siendo que generalmente el factor étnico se relaciona con la posición social, se esperaba que afectase el nivel de confianza. Nuestros pronósticos fueron que los blancos y mestizos de mejor posición social demostrarían mayores niveles de confianza que los grupos de posición social baja tales como los indios, cholos y otros (mozos, negros y criollos). Los resultados fueron un tanto mixtos. Véase Tabla 6. Los mestizos y los indios o indígenas tuvieron casi el mismo puntaje de confianza y en el orden que se había previsto. Los

blancos, en lugar de ser los más confiados fueron el grupo más desconfiado. Los cholos contrariamente a las predicciones, tuvieron el mayor puntaje de confianza, estando bastante alejados de todos los demás.

Hay varias explicaciones posibles para estos resultados. El hecho que el hombre blanco sea más desconfiado puede indicar que son un grupo hasta cierto punto marginal en estos pueblos, y por lo tanto sufren discriminación, aumentando así su desconfianza. Lo sorprendente fue que las pocas personas que se llamaban a sí mismas "cholas", resultaron ser las más confiadas. Una destacada imagen del cholo es aquella del comerciante agresivo, el vendedor del mercado; imagen que ha estado asociada con la desconfianza (44). Una explicación plausible es que el empresario cholo ve mejores oportunidades en la vida, mayor rendimiento o recompensa de su mundo, y por lo tanto tiene un mayor nivel de confianza (H-4)

Una conclusión incidental es que sólo el 20 por ciento de los entrevistados se refieren a sí mismos como indios, a pesar de que este estudio se llevó a cabo en pueblos rurales de un país cuya población es indígena en más del 50 por ciento. Evidentemente, ser indígena conlleva una connotación negativa, de modo que los indígenas se hacen llamar mestizos o cholos. No vemos un efecto claro sobre la confianza como resultado de esta confusión de identidad.

TABLA 6. PROMEDIO DE CONFIANZA POR COMPOSICION ETNICA

Composición Etnica	Porcentaje	Promedio de Confianza
Cholo	9	4.68
Mestizo	46	4.94
Indígena	20	4.99
Blanco	16	5.06
Otros	<u>10</u>	5.05
	101	

Estado Civil

Hicimos un análisis de la confianza y el estado civil porque pensamos que la confianza podía aumentar la propensión del individuo al matrimonio. O, de lo contrario, que el estado civil podía ejercer influencia sobre la confianza de una persona. Se examinaron varias categorías de estado civil (véase Tabla 7) y la única conclusión notable fue que el grado de confianza es ligeramente mayor en los estados normativamente más legítimos (soltería, matrimonio civil y eclesiástico, viudez) que los estados con menor legitimidad (matrimonio consensual, matrimonio civil o eclesiástico solamente, segundo matrimonio, separación o divorcio). Los estados con menor legitimidad tienden a fomentar la crítica de los demás, a crear un sentimiento de culpa en el individuo, a reducir los contactos interpersonales, y a disminuir en las personas el nivel de confianza.

No habia ninguna evidencia de que la confianza ejerciera influencia sobre la propension al matrimonio, o viceversa.

También es notable el hallazgo de que solamente el 12 por ciento de los entrevistados dieron cuenta de matrimonios consensuales. Esta serviría para desvirtuar la creencia común de que la mayoría de las personas que constituyen la clase rural baja pasan por alto el matrimonio viviendo en la promiscuidad. Esta creencia parece, pues, ser errónea.

TABLA 7. PROMEDIO DE CONFIANZA POR ESTADO CIVIL

Estado Civil	Porcentaje	Promedio de Confianza
Soltero	15	4.83
Casado civil y religiosamente	35	4.92
Viudo o viuda	9	4.98
Matrimonio consensual	12	5.02
Matrimonio Civil solamente	13	5.05
Matrimonio religioso solamente	15	5.05
Vuelto a casar, separado o divorciado	2	5.07
	101	

Empleo

La mayoría de los campesinos (el 87 por ciento) eran agricultores que trabajaban por su cuenta, pero unos cuantos declararon trabajar para otra persona (Véase Tabla 8).

Se esperaba encontrar un menor nivel de confianza en estos últimos porque suponíamos que no tenían tierras propias y, por lo tanto, su posición social era más baja (H-2, H-4, H-11). Sin embargo, los resultados indican que las personas que trabajan para un patrón tienen un nivel de confianza considerablemente mayor que aquellos que trabajan por su cuenta. Una explicación razonable es que, para ser contratado para un trabajo, el individuo debe ser capaz de demostrar cierta confianza. Las personas que no tienen mucha confianza en sí mismas aparentemente no son contratadas tan fácilmente.

TABLA 8. PROMEDIO DE CONFIANZA Y EMPLEO

Empleo	Porcentaje	Promedio de Conf
Independiente	87	5.01
Trabaja para un patrón	<u>13</u>	5.84
	100	

3. Participación Política y Posición Económica

Participación Política

La posesión de Libreta Electoral se consideró como un indicador de participación política. Se esperaba que la confianza fuese mayor entre los campesinos que tenían Libreta Electoral, ya que la participación política es una expresión de fe en las instituciones (M-10). Goldsen, et. al., (45) opinan que una mayor confianza se correlaciona con una mayor fe en la habili-

dad del individuo para tomar parte en los asuntos políticos de su país o ciudad.

Hemos encontrado una clara y positiva asociación entre la confianza y la posesión de la Libreta Electoral (Véase Tabla 9). A medida que la confianza aumenta, el porcentaje de personas que tienen Libreta Electoral también aumenta. Solamente el 50 por ciento de las personas más desconfiadas tenían Libretas, mientras que el 79 por ciento de las personas con alto nivel de confianza poseían este documento. El nivel de confianza promedio era mucho más elevado (4.88) en las personas votantes que en las que no lo eran (5.08), y el coeficiente Gamma era de +.10*. La fe en las personas y la confianza en las instituciones políticas tienden a marchar paralelas.

TABLA 9. POSESION DE LIBRETA ELECTORAL POR PUNTAJE DE CONFIANZA Y PROMEDIO

	Puntaje de Confianza	Porcentaje con Libreta	Porcentaje sin Libreta
(Confianza)	0,1,2	79	21
	3	67	33
	4	59	41
	5	57	43
	6	58	42
(Desconfianza)	7	50	50
Promedio de Confianza:		4.88	5.08

Posición Económica

¿Cómo se relaciona la confianza con la situación económica?

Esperábamos encontrar una asociación positiva sobre la base de ciertos estudios que demuestran que cuanto más elevada es la posición económica de un individuo, tanto mayor es su nivel de confianza (46), que las condiciones de escasez generan desconfianza (47), y que las personas que ocupan posiciones de categoría demuestran mayor confianza (48), (H-4). Los indicadores de posición económica examinados aquí fueron: propiedad de tierras y vivienda, material de los pisos de la vivienda del entrevistado, el alquiler de la vivienda, y la posesión de un aparato de radio. No se solicitaron datos referentes a ingresos porque quisimos evitar que los encuestadores adquirieran la imagen de "inspector de contribuciones."

4. Standard Habitacional

Propiedad de tierras y viviendas

Era de esperar que los entrevistados que eran propietarios de sus tierras (60%) demostraran mayor confianza que los no propietarios (40%), pero no llegamos a encontrar una verdadera diferencia en el nivel de confianza de estos dos grupos. También hicimos un análisis de los efectos de arrendar tierras y no arrendarlas, no habiendo encontrado ninguna diferencia apreciable en el nivel de confianza.

Estas conclusiones podrían significar varias cosas. O bien que la propiedad de tierras no es un indicador de posición, o que es un indicador, pero que la posición social y la confianza no guardan ninguna relación, o de lo contrario, que no se han considerado todos los aspectos de este punto (no se tomó en cuenta el tamaño de las tierras). La última explicación es la más probable, ya que la mayoría de las personas eran propietarias de sus tierras y las parcelas eran relativamente pequeñas. Cuando se conocen los datos referentes a la dimensión de las tierras, es de esperar que un gran

terratiente lleve correlacionado un mayor nivel de confianza.

Propiedad de Vivienda

El hecho de ser propietario de una casa es algo que por lo general le confiere mayor prestigio a la persona porque conlleva un valor social positivo y reduce su dependencia de los demás. Los propietarios de vivienda representaban el 60% de la muestra y se esperaba que demostraran mayor confianza que las personas que no tenían casa propia, pero los resultados mostraron lo contrario. (Ver Tabla 10)

Los propietarios de vivienda y las personas que vivían en casas de parientes propietarios fueron ubicadas en la parte media de la escala de confianza. Los que vivían en casas de propiedad de sus patrones o empleadores tenían el mayor nivel de confianza, mientras que aquellos que vivían en casas de propiedad de personas no emparentadas demostraron la mayor desconfianza. El mayor nivel de confianza de quienes vivían en casas de patrones se debe, probablemente, a los procedimientos de selección utilizados por estos últimos, y posiblemente sea un factor que confunde un tanto el grado de relación que guardan la confianza y la posición social según la propiedad de vivienda. El hecho que las personas que habitaban en casas de propiedad de terceros tuviesen un mínimo nivel de confianza es algo que encaja con el patrón esperado. En síntesis, el hogar propio como indicador de posición social no exhibe una clara relación con la confianza.

TABLA 10. PROMEDIO DE CONFIANZA POR HOGAR PROPIO

Propietario	Porcentaje	Promedio de Confianza
Yo o mi conyuge	61	4.96
Familiares con quienes vivo	21	4.91
Mi empleador	5	4.75
Persona no emparentada	<u>13</u>	5.13
	100	

Material de los Pisos de las Viviendas. Los materiales de construcción varían en el Perú, y algunos son más costosos que otros. Los más costosos indican mayor posición social y económica y, por lo tanto, se puede esperar que guarden relación con la confianza. Los materiales de construcción difieren especialmente en los materiales de las paredes y techos, de modo que el material de los pisos, ha sido el que se tomó como indicador más estable de las diferencias de posición social. Sólo una cuarta parte de los campesinos vivían en casas con algún tipo de piso "mejorado" (ladrillo, cemento, madera, losetas o piedra), y demostraron un nivel de confianza ligeramente mayor (4.87) que la mayoría (4.99) que habitaba en viviendas más rústicas (pisos de arena, tierra, grava, barro). El conocimiento del material con que está hecho el piso de la vivienda de una persona no es algo que revele mucho acerca de su nivel de confianza, pero como información respecto a posición económica sí señala la

dirección esperada.

Aparato de Radio. La radio ha ganado popularidad en la zona rural del Perú desde que aparecieron los aparatos a transistores menos costosos y es un artículo que se encuentra con más frecuencia en posesión de los entrevistados que otros indicadores de posición tales como la bicicleta, la cocina y la máquina de coser. El 36% de los campesinos informaron ser dueños de un aparato de radio. Esperábamos que éstos demostraran mayor confianza por varias razones. En primer lugar, poder comprar una radio significa que la persona goza de alguna ventaja económica sobre los que no pueden hacerlo (H-4). Si los demás desean escuchar su radio, esto es algo que puede aumentar su poder sobre ellos (H-2). Lo mismo es aplicable a la televisión, aunque con mayor intensidad, pero no contamos con datos al respecto. Finalmente, el hecho de recibir información a través de la radio lo familiariza con el mundo y sirve para reducir su temor y desconfianza en lo desconocido (H-3).

Los datos revelaron que las personas que tenían aparatos de radio indicaban un modesto grado de mayor confianza que quienes no los tenían. La posesión de una radio, entonces, no es un fuerte indicador de confianza, pero sí orienta en la dirección deseada.

5. Afiliación Institucional

Afiliaciones

Se cree que existe una positiva asociación entre las afiliaciones y la fe en las personas (H-5). Williams encontró que cuando mayor es la confianza de un individuo tanto más probable es que se considere a sí mismo como parte de un grupo y que ingrese como miembro de clubes y cooperativas. (49) La confianza probablemente aumenta la inclinación a la asociación.

y las afiliaciones tienden a reforzar la propensión del individuo a la confianza.

Participación como Miembro de Clubes y Asociaciones. Aproximadamente una quinta parte de los entrevistados pertenecía a uno o más clubes o asociaciones. Estas personas tenían un nivel de confianza considerablemente mayor que los demás (véase Tabla 11). El coeficiente Gamma de $+ .13^{**}$ confirma la vinculación entre la afiliación y la confianza.

TABLA 11. CONFIANZA Y AFILIACION A CLUBES Y ASOCIACIONES

Afiliación	Porcentaje	Promedio de Confianza
Si	19	4.75
No	<u>81</u>	5.01
	100	

Afiliación a Cooperativas. La confianza parecería ser muy funcional, si no necesaria, en el caso de una cooperativa. Los campesinos que pertenecían a cooperativas eran muy pocos (véase Tabla 12), pero sus niveles de confianza eran mucho más elevados que los de las personas que no pertenecían a cooperativas y también ligeramente más elevados que los niveles de confianza de los socios de clubes o asociaciones (punto anterior). Además, las personas que no contestaron la pregunta referente a la asociación en cooperativas expresaron mucho mayor desconfianza inclusive que

los no miembros, quienes tenían un índice de confianza notablemente más bajo que los miembros. Los resultados fueron tal como se había previsto y el punto sirvió muy bien para revelar los niveles de confianza. Los socios de cooperativas tenían un nivel de confianza más alto. Un elemento importante para el reclutamiento y selección de miembros para las cooperativas, entonces, es la confianza.

TABLA 12. LA CONFIANZA Y LA AFILIACION A COOPERATIVAS

Afiliación	Porcentaje	Promedio de Confianza
Miembros	7	4.70
No Miembros	90	4.97
Sin respuesta	<u>3</u>	5.31
	100	

Servicio Militar

Se esperaba que el servicio militar mostrara relación con un nivel de confianza elevado porque es una importante forma de educación para el joven (H-3). Aproximadamente una cuarta parte de los entrevistados para este estudio habían realizado su servicio militar obligatorio, pero sus niveles de confianza no eran notoriamente diferente a los niveles de quienes no habían prestado servicio. En realidad, los que habían servido en el ejército mostraron un nivel de confianza ligeramente más bajo lo que, en nuestra opinión, puede deberse a la costumbre de reclutar gente para el ejército entre los desocupados y las personas que deambulan sin

documentos de identidad. Esto tiende a resultar en el reclutamiento de individuos con un nivel de confianza mínimo ya que provienen de las clases más bajas, son desocupados, gente poco inteligente, etc. Su desconfianza es mayor que los efectos positivos que tiene la educación sobre la confianza y anula la esperada relación entre la prestación de servicios militares y la confianza. Así pues, el servicio militar no puede utilizarse como factor para pronosticar el nivel de confianza.

Religión

¿Cómo se relacionan la confianza y la actividad religiosa? Esperábamos encontrar mayor religiosidad en las personas con mayor orientación humanitaria y, por lo tanto, que los campesinos que asistían a la iglesia con mayor frecuencia expresaran una mayor fe en sus semejantes (H-7).

Los resultados, sin embargo, indican que la confianza está relacionada con una menor asistencia a la iglesia. La mayoría (70%) de los encuestados que asistían semanal o mensualmente a la iglesia tenían virtualmente el mismo nivel de confianza y mucho menos que aquellos que mensualmente asistían con menos frecuencia a los oficios religiosos. Pensamos entonces que las mujeres podrían estar asistiendo a la iglesia con mayor frecuencia que los hombres, y como habían demostrado tener un nivel de confianza más bajo, ésta podría ser la explicación de las conclusiones. Luego de hacer un análisis de los datos, se encontró que la diferencia de concurrencia a la iglesia entre hombres y mujeres era mínima, y de ningún modo suficiente por sí misma para determinar los resultados. Los análisis que se hicieron de hombres y mujeres por separado

también indicaron un menor nivel de confianza para las personas que con mayor frecuencia asistieron a la iglesia.

No hay una explicación categórica. ¿Es que ciertos grupos económicos, o ciertos tipos de personalidades son especialmente atraídos por la iglesia? ¿Es que el mensaje de la iglesia tiende a producir la separación entre las personas? ¿Pinta a los demás como seres malvados, como elementos que deben evitarse? Será necesario efectuar investigaciones más profundas para encontrar las respuestas razonables.

TABLA 13. PROMEDIO DE CONFIANZA Y ASISTENCIA A LA IGLESIA

Frecuencia de Asistencia	Porcentaje	Promedio de Conf.
Semanal o más a menudo	37	5.03
Mensual o más a menudo	33	5.04
Menos de una vez al mes	30	4.80
	100	

6. Relaciones entre Entrevistadores y Entrevistados

Impresiones del Entrevistador con respecto a los Entrevistados.

¿Hay alguna relación entre la impresión que hace una persona sobre el entrevistador y su nivel de confianza interpersonal? Los entrevistados fueron evaluados por los encuestadores en base al grado de cooperación que demostraban y a su posición económica. Se esperaba que la confianza guardara

relación positiva con ambas variables. Después de todo, la confianza tiene raíces profundas en la cooperación, y se supone que este mismo factor se correlaciona con la posición de la persona. (H-4) Las impresiones personales de los encuestados también fueron un medio para confirmar la validez de la evaluación del nivel de confianza.

Cooperación de los Entrevistados. Los datos demostraron que cuanto mayor era la impresión de cooperación que daba un entrevistado, mayor tendía a ser su nivel de confianza (véase Tabla 14). El coeficiente Gamma de $+0.09^{**}$ confirma la suposición de que las personas con mayor nivel de confianza dan la impresión de ser más laboradoras. Aparentemente, la confianza se manifiesta y se percibe en una entrevista corta.

TABLA 14. CONFIANZA E IMPRESION DE COOPERACION QUE DEJA EL ENTREVISTADO SOBRE EL ENCUESTADOR

Impresión de Cooperación	Porcentaje	Promedio de Confianza
Muy buena	18	4.78
Buena	38	4.93
Regular a muy mala	<u>43</u>	5.07
	100	

Posición Social y Económica del Entrevistado

Se encontraron algunas diferencias en el nivel de confianza de los entrevistados pertenecientes a categorías sociales altas, medias y bajas, pero la relación fue claramente curvi-

línea, teniendo las personas de posición social alta y baja un nivel de confianza ligeramente mayor que las de condición media. No hay una explicación clara para esto. La confianza no es directamente proporcional a esta medida del nivel socio-económico. O simplemente, no guarda ninguna relación con ella, o de lo contrario a los encuestadores no les fue posible evaluar con precisión la condición de la persona en el breve tiempo de la entrevista.

7. Movilidad Geográfica

Viajes

Los viajes ponen al individuo en contacto con muchos ambientes nuevos (H-6), incluyendo personas (H-5), y esto reduciría sus ansiedades y temores o desconfianza a lo desconocido (H-3). Se les preguntó a los campesinos con qué frecuencia salían de sus pueblos. Los que más viajaban tienen mayor confianza para expresarse, pero comprobamos que en este caso no ocurría exactamente lo mismo.

En términos de confianza, los campesinos eran claramente diferenciables como viajeros y no viajeros (Ver Tabla 15). Aproximadamente una cuarta parte de ellos nunca, o casi nunca viajaba, y su nivel de confianza era considerablemente más bajo que el de los demás. La única excepción a la distinción de viajeros/no viajeros es el grupo que viaja una vez a la semana y que tenía un grado de desconfianza ligeramente mayor que los otros viajeros, debido probablemente a alguna actividad semanal religiosa o económica. En realidad, el pequeño grupo de viajeros diarios demostraron un nivel de confianza ligeramente mayor, pero no suficiente para afectar la relación general.

Así pues, las personas que nunca salen de su lugar de origen tienden a ser desconfiadas, mientras que la movilización.

de cualquier frecuencia, está relacionada con un plano de confianza casi parejo. Las hipótesis fueron confirmadas, y encontramos un grupo considerable de personas no viajantes que tenían un mayor grado o nivel de desconfianza que aquellas que sí se movilizaban. La permanencia en casa probablemente se relaciona con menos activismo, menos afiliación y más temor por lo desconocido.

TABLA 15. PROMEDIO DE CONFIANZA POR FRECUENCIA DE SALIDAS DEL PUEBLO

Frecuencia	Porcentaje	Promedio de Confianza
Aproximadamente todos los días	4	4.87
Varias veces a la semana	9	4.95
Una vez a la semana	11	5.07
Varias veces al mes	15	4.98
Una vez al mes	6	4.92
Varias veces en el año	18	4.98
Una vez al año	10	4.98
Nunca o casi nunca	<u>27</u>	5.13
	100	

8. Significado de la Omisión de Respuesta

Inicialmente no se trató de examinar la abstención de respuesta a las preguntas en relación con la confianza, pero como los promedios de confianza se computaron para las diversas

categorías de respuestas a las preguntas, los que omitían sus respuestas empezaron a aparecer consistentemente junto con los que tenían el mayor nivel de desconfianza. Empezamos entonces a creer que las personas más desconfiadas probablemente no querrían revelar información sobre ellas mismas por temor a que se pudiera utilizar después en su contra. Para investigar esta idea se preparó una escala empleando la omisión de respuestas a diez preguntas orientadas a actitudes. La escala iba del 1 al 9. Se obtuvo un total de 1265 omisiones entre 686 entrevistados con un promedio de 1.84. Esto elimina la posibilidad que unas personas representaran la mayor parte de las omisiones.

Los promedios de nivel de confianza mostraron una persistente disminución a medida que aumentaba el número de omisiones de respuesta (Ver Tabla 16), empezando en 4.91 para una sola omisión de respuesta y terminando en 7.00, el grado máximo de desconfianza, para nueve respuestas omitidas. Cuanto más numerosas eran las omisiones de una persona, tanto mayor era su inclinación a la desconfianza. Además, las personas con mayor nivel de confianza que habían omitido respuestas promediaron sólo 1.19 omisiones, mientras que las más desconfiadas promediaron 3.20. Los hombres tuvieron un promedio más bajo de omisiones de respuesta (1.70) que las mujeres (1.95), lo que hasta cierto punto se esperaba. La relación exacta entre la confianza y la omisión de respuestas se indica mejor con el coeficiente Gamma de $+ .26^{**}$, que es grande en comparación con otros en el estudio. En resumen, la omisión está relacionada con la desconfianza. Una variable que no se había anticipado resultó, pues, ser uno de los mejores pronósticos del nivel de desconfianza.

TABLA 16. FRECUENCIAS, PORCENTAJES Y PROMEDIO DE CONFIANZA POR PUNTAJE DE RESPUESTA OMITIDA

Puntaje de Respuesta Omitida	N	Porcentaje	Promedio de Confianza
1	386	56	4.91
2	164	24	5.13
3	67	10	5.27
4	27	4	5.59
5	22	3	5.82
6	13	2	6.00
7	3	--	6.33
8	3	--	6.67
9	1	--	7.00
		99	

Resumen

Son varias las conclusiones que surgen de este capítulo acerca de la confianza interpersonal y las características objetivas de los campesinos. Los hombres demostraron mayor confianza que las mujeres, pero la edad y la confianza no guardaban relación. La educación y el alfabetismo se relacionaban con un alto grado de confianza. El considerarse cholo tenía relación con la confianza mientras que la desconfianza estaba relacionada con la auto-evaluación étnica del blanco, ocupando los indígenas y mestizos un lugar intermedio en la escala de confianza. En lo referente al estado civil, los solteros y los

casados civil y religiosamente tenían mayor nivel de confianza que todos los demás. Las personas que trabajaban para otros tenían más confianza que aquellos que trabajaban por su propia cuenta. Las personas con libreta electoral tenían también un nivel de confianza más alto que las que no poseían este documento. Los propietarios de vivienda tenían menos confianza que los no propietarios, y las que habían "mejorado" los pisos de su vivienda o que tenían un aparato de radio demostraron mayor confianza que los que no los tenían.

Además, se encontró relación entre la sociación a clubes o cooperativas y la confianza. La asistencia a la iglesia, por otro lado, demostró correlación con la desconfianza. Los entrevistados que fueron calificados como "cooperativos" por los encuestadores tenían mayor nivel de confianza que los otros. Los campesinos que no salían nunca de sus pueblos demostraron mayor desconfianza que los que sí lo hicieron. Finalmente, los individuos que tendían a omitir respuestas demostraron tener un nivel de confianza mucho más bajo que los que sí contestaban a las preguntas del cuestionario. También se computaron los niveles de confianza para diversos grados de salud mental en base a una escala de varios puntos, pero no surgieron diferencias, lo que parece indicar que la desconfianza es una respuesta normativa en el Perú rural.

Pensamos ahora a efectuar un examen de las características cognoscitivas o de actitudes del campesino.

CAPITULO III

LA CONFIANZA Y LAS ACTITUDES DE LOS CAMPESINOS

En este capítulo se trata específicamente de la relación que guarda la confianza con las actitudes o características más cognitivas de los campesinos. Las actitudes son de interés porque ejercen fuerte influencia sobre el comportamiento social (50) y se ha demostrado que influyen también sobre el desarrollo socio-económico (51). Prácticamente no existen estudios anteriores acerca de las actitudes del campesinado peruano.

Las actitudes en relación con la confianza examinadas aquí corresponden a las siguientes áreas generales: (1) orientación laboral, (2) eficacia personal, (3) orientación al futuro, (4) ayuda que se espera de los demás, (5) la comunidad, y (6) la fe en las instituciones. Se supone que la mayoría de estas actitudes tiene importantes consecuencias para el desarrollo socio-económico. La confianza se ubica dentro del mismo contexto porque fomenta la cooperación necesaria para el desarrollo organizacional, el progreso económico y el cambio social constructivo.

1. Orientación Laboral

La disposición general de confianza/desconfianza de las personas en relación con los demás era un factor que debía manifestarse claramente en las situaciones de trabajo. Esperábamos que las personas con un alto nivel de confianza depositaran mayor fe en los esfuerzos mutuos y que las personas desconfiadas tuviesen mayor fe en los esfuerzos independientes.

Este supuesto está basado en estudios ya realizados en este campo. Whyte y Williams han encontrado que la desconfianza puede tener un efecto negativo sobre los proyectos de desarrollo comunal (52). Las conclusiones de Rosenberg en el sentido que las personas con un nivel de confianza bajo tienden a buscar tipos de trabajo competitivos y de interés personal apoyan la hipótesis de que las personas con grado de confianza expresan mayor preferencia por las situaciones de cooperación (53).

Se hicieron varias preguntas a los campesinos acerca del trabajo con otras personas. (Las preguntas aparecen como subtítulos). Sus respuestas se analizan a continuación. Los datos correspondientes a esta sección figuran en la Tabla 17.

¿Prefiere Usted trabajar con otras personas o hacerlo solo?

En lo referente al trabajo, consideramos la hipótesis de que las personas con un alto nivel de confianza se inclinarían por el trabajo con los demás, y que las con poca confianza preferirían trabajar solas. El 31% de los entrevistados manifestó su preferencia por el trabajo cooperativo y el 69% expresó que preferían trabajar solos, lo que refleja un sentimiento más individualista que colectivo.

Los puntajes de confianza promedio fueron de 4.71 para quienes preferían trabajar en compañías de otras personas y 5.07 para los que manifestaron que preferían trabajar solos, y el coeficiente Gamma fue de $+ .19^{**}$, lo que refuerza la hipótesis. En lo tocante a las relaciones interpersonales en el marco laboral, cuanto mayor es el nivel de confianza, tanto más probable es que prefiera trabajar con otros; cuando más desconfiado sea, tanto mayor será su preferencia por el trabajo individual.

El hombre produce más cuando no depende de otros en un grupo

Pasamos ahora a examinar las actitudes hacia la producción relativa de la persona en comparación con la actividad colectiva. Dado que es menos probable que el individuo con bajo nivel de confianza se considere a sí mismo como parte integrante de un grupo (54), esperábamos que se inclinarian a considerar el esfuerzo individual como más productivo que el esfuerzo de grupo.

Una mayoría de los campesinos (69%) estuvo de acuerdo en que el hombre produce más cuando no depende de otras personas en grupo, mientras que el 31% no compartió esta misma idea. Las personas que consideraron que el hombre produce más cuando es solo tendían a ser más desconfiadas (5.07) que aquellas que no consideraron que la producción era mayor dentro de un grupo (4.70). El coeficiente Gamma fue de $+0.21^{**}$, lo que indicaba una fuerte relación entre la confianza y la idea que la acción colectiva es más productiva que la acción individual.

Generalmente las personas trabajan mejor con otras personas que solas.

Esta afirmación es más proyectiva que la anterior por el hecho que se refiere a la manera en que la gente en general opina sobre el trabajo más bien que a la opinión personal del entrevistado. Supusimos que a medida que la confianza aumenta, las personas tendrían una mayor tendencia a creer que el hombre trabaja mejor cuando forma parte de un grupo. Efectivamente había cierta relación en el sentido pronosticado, aunque, con un coeficiente Gamma de $+0.06^{**}$, no fue tan fuerte como las relaciones entre la confianza y los otros puntos de orientación laboral. Sin embargo, el significado del factor

confianza para las categorías de respuesta fueron: acuerdo 4.90, acuerdo parcial 4.93, y desacuerdo 5.07, indicando una progresión constante de mayor confianza y trabajo con otras personas a menos confianza y trabajo individual. El hecho que la referencia del punto (las personas) sea más proyectiva o conceptualmente distante del entrevistado puede ser la explicación de la menor relación comparada con el punto anterior.

Es interesante observar que parece existir una doble norma entre los campesinos con respecto a la actividad laboral cooperativa. Cuando se les preguntó si ellos preferían trabajar con otros o solos, el 31 por ciento contestó que preferían hacerlo con "otros", pero cuando se les preguntó si estaban de acuerdo con la afirmación de que las personas trabajan mejor con otras que solas, el 72% estuvo "de acuerdo" o "parcialmente de acuerdo". Es como si los campesinos estuviesen diciendo, "las personas generalmente trabajan mejor en cooperación con otras, pero en lo que a mí se refiere, prefiero trabajar solo". El valor de la actividad cooperativa parece estar normativamente reconocido, pero existe una renuencia individual a comportarse de acuerdo a ella. El bajo nivel general de confianza entre los campesinos puede ser en gran parte la explicación de esto. Los datos sugieren la hipótesis que a medida que la confianza disminuye, las discrepancias entre el comportamiento ideal y el comportamiento real tienden a aumentar.

TABLA 17. LA CONFIANZA Y LOS PUNTOS DE ORIENTACION LABORAL

Punto	%	Gamma	Confianza Promedio
"¿Prefiere Ud. trabajar con otras personas o hacer solo?"			
Con otros	31	.19**	4.71
Solo	69		5.07
"El hombre produce más cuando no depende de otros en un grupo"			
De acuerdo	69	.21**	5.07
En desacuerdo	31		4.70
"Generalmente, las personas trabajan mejor con otras personas que solas".			
De acuerdo	50	.06*	4.90
Parcialmente de acuerdo	22		4.93
En desacuerdo	28		5.07

Haremos un breve análisis de otras interesantes conclusiones acerca de la orientación laboral. Se preguntó a los campesinos si preferían un trabajo donde ellos fuesen la autoridad final, o un trabajo donde otra persona, o un procedimiento, supervisara su trabajo para detectar sus errores. Las personas que preferían ser la autoridad final debían demostrar

menos confianza porque los autoritarios tienden a ser más desconfiados (55), y las personas con menos confianza probablemente no les agrada que los demás estén enterándose de sus errores. Los campesinos que preferían ser la autoridad final demostraron mayor desconfianza (5.00) que los que preferían tener a alguien alrededor (4.84). La división entre las dos preferencias fue bastante pareja. El coeficiente Gamma de +.09** indica que la preferencia por la autoridad y la desconfianza son elementos que van juntos.

También se preguntó a cada campesino si los demás lo considerarían un tonto o lo respetarían si trabajaba muy arduamente. Sólo el 22% contestó que los demás los considerarían tontos, indicado que el supuesto desagrado por el trabajo manual arduo puede no ser tan fuerte entre los campesinos como lo es entre los miembros de las clases media y alta. Debido a que las personas con alto nivel de confianza tienden a considerar a los demás como menos amenazadores, esperábamos encontrar una relación positiva entre la confianza y la creencia que los demás demostrarían respecto por el trabajo arduo. Sin embargo, no hubo diferencias apreciables en esta dimensión. Vale decir, que no se relaciona con la confianza.

Haciendo un resumen de las preguntas referentes a la orientación laboral, como se había pronosticado, existe una clara relación entre la confianza y las situaciones de trabajo cooperativo, mientras que la desconfianza tiende a vincularse con la preferencia por un tipo de trabajo individualista. Pasamos ahora a analizar las actitudes de eficacia personal.

2. Eficacia Personal y Fatalismo

El concepto del control, tal como es presentado por Rotter (56) y más recientemente investigado por Gurin, et. al., (57)

se relaciona con el concepto de la eficacia personal o el fatalismo. En este trabajo se ha observado que algunas personas consideran que ellas controlan los hechos de la vida y que el mundo no está gobernado por lo impredecible. Al referirnos a estas personas, decimos que tienen control interno. La alternativa es considerar el mundo como imprevisible y percibir que los hechos de la vida son una función del destino o de otras influencias controladoras. No hemos hecho aquí una comparación directa entre las escalas de eficacia personal y el control interno versus el control externo, pero la relación por lo menos al nivel conceptual, es obvia. Por lo tanto, este material acerca de la eficacia personal puede, y debe, relacionarse con los recientes trabajos acerca del control.

El fatalismo es el conjunto actitudinal del hombre que lo predispone para tratar el mundo y los sucesos a su alrededor recurriendo a la retrada en vez del acercamiento. Puede considerarse como de fe que tiene el hombre en sí mismo, en su potencial y en su capacidad para transformar el mundo de acuerdo con sus propios fines. El resultado es la inercia y una sensación de falta de protección o desamparo. Los individuos fatalistas tienden a considerar que están a la disposición de fuerzas que están más allá de su control, a merced de la suerte o el destino, de modo que típicamente se resignan a lo que pueda ocurrir en lugar de actuar para influenciar y parcialmente determinar sus condiciones y oportunidades en la vida.

Esperábamos que las personas con mayor confianza interpersonal tuviesen más fe en sus propias habilidades y en las de los demás para controlar la naturaleza hasta cierto grado, en vez de permitir que la naturaleza los controlase completamente. A medida que el hombre va ganando control sobre la

naturaleza tiende a confiar más en ella en lugar de considerarle como algo imprevisible. Igualmente, cuanto mayor es su confianza en el mundo que lo rodea, tanto mayor será su inclinación a confiar en las demás personas. En este sentido, la eficacia personal puede estar vinculada con la confianza en el mundo, y finalmente, con la confianza en otras personas.

Se esperaba que las personas con un alto grado de eficacia personal demostraran generalmente mayores niveles de confianza que las personas que daban respuestas de tono fatalista. Supusimos congruencia entre la confianza en sí mismo, la confianza en los demás y la confianza en la naturaleza; y del mismo modo, congruencia entre la desconfianza en sí mismo, la desconfianza en los demás y en la naturaleza. Las conclusiones (Ver Tabla 18) sobre las siguientes preguntas relacionadas con la autoeficacia sirven de fundamento para varias pruebas de la hipótesis.

3. ¿Quién organiza la actividad?

Organizar actividad se consideró como una respuesta que denotaba eficacia personal ya que requería fe en que otras personas cooperarían con los propios intentos de liderazgo, mientras que dejar que otros sean los que realicen el trabajo de organización se consideró como una respuesta fatalista. Se hizo a los campesinos la siguiente pregunta: "¿Quién organiza la actividad cuando se necesita la cooperación de varias personas?"

El 37% de los entrevistados expresó que ellos organizaban la actividad, el 23% dijo que a veces lo hacían, y el 36% indicó que otros la organizaban. Los puntajes de confianza promedio indicaron una fuerte relación directa entre

esta medida de la eficacia personal y la confianza. Las personas que realizaban algún grado de trabajo de organización tenían un nivel de confianza mucho mayor que las que no realizaban ningún trabajo de este tipo. El coeficiente Gamma de $+ .18^{**}$ confirmó la hipótesis de que la eficacia personal y la confianza guardan relación. Los no-organizadores demostraron un nivel de confianza considerablemente más bajo que los organizadores.

4. ¿Qué posibilidades tiene Ud. de solucionar los problemas de la comunidad?

Los problemas comunitarios son una parte del mundo externo del individuo sobre en el cual se puede o no considerar que se tienen algún grado de control, dependiendo de que sea una persona de orientación optimista o fatalista en cuanto a su eficacia personal. Se consideró que las personas tenían eficacia personal si tendían a ver buenas oportunidades de solucionar los problemas de su comunidad, y que eran fatalistas si consideraban que las posibilidades eran remotas. Se esperaba encontrar relación entre la confianza y el optimismo en cuanto a la solución de los problemas.

El 37% de los entrevistados expresó que las oportunidades para resolver los problemas de su comunidad eran "buenas", el 55% dijo que eran "regulares" y el 13% dijo que eran "malas". Los puntajes de promedio de confianza mostraron claras diferencias y una relación directa entre la eficacia personal y la confianza. Las personas que veían menos posibilidades de afrontar con éxito los obstáculos tenían un mayor nivel de desconfianza que las que veían mejores oportunidades. El coeficiente Gamma de $+ .12^{**}$ confirma esta conclusión y refuerza el concepto de que la desconfianza se relaciona con el

fatalismo, con sentimientos de desamparo e impotencia ante los problemas de la comunidad.

5. Uno no Puede Cambiar su Propio Destino

Cuando se le pregunta al individuo si cree que no puede cambiar su destino, la unidad de análisis cambia del fatalismo acerca de los demás y del ambiente, como es el caso de las dos preguntas anteriores, al fatalismo acerca de la propia persona. El fatalismo se caracteriza por la falta de confianza en el propio poder para cambiar o modelar las condiciones de vida. Como las personas con bajo nivel de confianza generalmente carecen de confianza en los demás, y posiblemente también en ellas mismas, esperábamos que quienes pensaban que "uno no puede cambiar su destino", tenderían a tener un mayor nivel de desconfianza que los que opinaban lo contrario.

La orientación general del campesino se dirigía más hacia el fatalismo que hacia la eficacia personal. El 51% de ellos estuvo de acuerdo en que no es posible cambiar el destino, el 13% estuvo de acuerdo parcialmente con este punto de vista, y el 34% se manifestó en desacuerdo. Se encontraron grandes diferencias en el nivel de confianza entre las categorías. Las dos respuestas menos fatalistas (parcialmente de acuerdo y en desacuerdo) tuvieron un nivel de confianza similar y se encontraban bastante alejadas de la respuesta fatalista (de acuerdo). El coeficiente Gamma fue de $+0.19^{**}$, lo que indicaba, como era de esperarse, que los campesinos que dudaban acerca de su habilidad para cambiar su propio destino tendían a ser considerablemente más desconfiados que las personas que creían que podían ejercer influencia sobre su destino.

6. El Exito en la Vida Depende Más de la Suerte que de la Habilidad Personal

Otro aspecto importante del fatalismo es la dependencia de un agente externo, para todo lo que sucede en la vida en vez de la de sí mismo. Las personas fatalistas por lo general dejan que la suerte se encargue de ellas, mientras que las personas que tienen eficacia personal dependen de sus propios recursos para los acontecimientos de sus vidas. Esperábamos que las personas con mayor nivel de confianza en los demás tendrían más fe en ellas mismas y, en consecuencia, dependerían más de sus propias habilidades para lograr el éxito que aquellas que lograrían las que tenían bajo nivel de confianza.

Los datos demuestran que el 48% de los campesinos estuvo de acuerdo en que el éxito en la vida depende más de la suerte que de la habilidad personal, el 19% estuvo parcialmente de acuerdo, y el 32% estuvo en desacuerdo. El promedio de confianza indica una fuerte relación directa entre la eficacia personal y la confianza. El coeficiente Gamma de $+0.20^{**}$ es relativamente grande, lo que expresa un fuerte apoyo a nuestras expectativas y confirma el concepto de que cuanto más fatalista es una persona tanto mayor tiende a ser su nivel de desconfianza, y viceversa.

7. Las Condiciones de Vida del Hombre Promedio están Empezando

Esta afirmación está dirigida a un elemento pesimista en el fatalismo. Los fatalistas, que consideraban que las condiciones humanas estaban empeorando, debían tener menos fe en sus semejantes que las personas que eran más optimistas.

Las respuestas gravitaron fuertemente hacia el fatalismo:

el 43% estuvo de acuerdo en que las cosas estaban empeorando para el hombre, el 28% estuvo parcialmente de acuerdo, y sólo el 26% se manifestó en desacuerdo. Los promedios de confianza revelan que las personas con diferentes actitudes hacia las condiciones de vida del hombre mostraron una marcada diferencia (5.16 de acuerdo, 4.86 parcialmente de acuerdo, y 4.65 en desacuerdo), lo que indica una fuerte relación entre la desconfianza y el fatalismo. El coeficiente Gamma fue de $+0.21^{**}$. Así, las personas que consideraban que las cosas estaban empeorando para el género humano tendían a tener un nivel de desconfianza en los demás bastante alto. Los optimistas tenían un nivel de confianza mucho mayor.

8. Los negocios Pequeños están Destinados al Fracaso

La afirmación de que los negocios pequeños están destinados al fracaso toca un elemento muy realista en la vida rural peruana. Es muy común encontrar en la mayoría de los pueblos, pequeñas tiendas de comestibles que funcionan en las piezas delanteras de las casas. El número de estos negocios es mayor de los que pueden sostener los mercados disponibles, de modo que los fracasos o quiebras son cosa corriente. Aunque esta pregunta no tenía por objeto averiguar si los hombres de negocios con bajo nivel de confianza experimentaban más fracasos comerciales que los que tenían un alto nivel de confianza, sí permitió hacer una evaluación de la fe en los negocios pequeños en relación con la confianza. Nuestra hipótesis era que las personas con actitudes fatalistas pensarían que los negocios pequeños estaban condenados al fracaso y tendrían un mayor nivel de desconfianza que aquellas que creían en sus posibilidades de éxito.

Una mayoría de 59% estuvo de acuerdo en que los negocios

pequeños en el Perú están destinados a fracasar. El 35% no estuvo de acuerdo. Los puntajes de confianza promedio (de acuerdo 5.12, en desacuerdo 4.62) indican que la relación entre la desconfianza y el fatalismo, evaluada en base a la creencia de que los negocios pequeños fracasarán, es altamente significativa. El coeficiente Gamma de +,29** confirma esto. Las personas que expresaron una actitud fatalista hacia el éxito de los negocios pequeños tenían un nivel de desconfianza mucho mayor que las personas que expresaron una actitud de optimismo al respecto. Así pues la fe en los negocios pequeños, o la falta de ella, se presenta como uno de los elementos más eficientes para evaluar la eficacia personal y la confianza.

Haciendo una síntesis de las seis preguntas acerca de la eficacia personal, podemos decir que en cada una de ellas se manifestó una significativa relación positiva entre la eficacia personal y la confianza, o viceversa, entre el fatalismo y la desconfianza. En todos los casos el promedio del nivel de confianza es mayor (menor numéricamente) en el caso de las personas que dieron respuestas orientadas hacia la eficacia personal. Existe pues, una efectiva relación entre la confianza y la eficacia personal.

TABLA 18. LA CONFIANZA Y PREGUNTAS RELACIONADAS CON LA EFICACIA PERSONAL

Pregunto	%	Gamma	Promedio de Confianza
"¿Quién organiza la actividad?"			
Yo, generalmente	37	.18**	4.79
Yo, a veces	23		4.86
Por lo general otras personas	36		5.18
Sin respuesta	4		5.19
"¿Qué posibilidades tiene Ud. de solucionar los problemas de la comunidad?"			
Buenas posibilidades	27	.12**	4.83
Regulares	55		4.91
Malas	13		5.28
Sin respuesta	5		5.51
"Uno no puede cambiar su propio destino"			
De acuerdo	51	.19**	5.14
Parcialmente de acuerdo	13		4.83
En desacuerdo	34		4.73
"El éxito en la vida depende más de la suerte que de la habilidad"			
De acuerdo	48	.20**	5.13
Parcialmente de acuerdo	19		4.94
En desacuerdo	32		4.69
Sin respuesta	1		5.97

"Las condiciones de vida del hombre promedio están empeorando"			
De acuerdo	43		5.16
Parcialmente de acuerdo	28	.21**	4.86
En desacuerdo	26		4.65
Sin respuesta	3		5.75
"Los negocios pequeños están destinados al fracaso"			
De acuerdo	59		5.12
En desacuerdo	38	.29**	4.62
Sin respuesta	6		5.40

9. Progreso, Cambio y Orientación al Futuro

Los trabajos de investigación de Lasswell sugieren que cuando mayor es la tendencia de la persona a confiar en los demás tanto mayor es su inclinación hacia el progreso, la aceptación del cambio y la orientación positiva hacia el futuro (58). Pensábamos que si una persona tiende a tener fe en los demás, entonces en cierto grado esto debe manifestarse también como fe en las situaciones nuevas. La hipótesis común aquí es que cuanto mayor es el nivel de confianza de la persona tanto mayor es la posibilidad de que sus actitudes sean "modernas", y viceversa (H-12). Las siguientes preguntas se analizaron para determinar la relación que existe entre la confianza y las actitudes hacia el progreso, es decir, con el modernismo y el tradicionalismo, con el cambio y con el futuro. Algunos de los puntos podrían relacionarse también con la eficacia personal, pero parecen estar más apropiadamente relacionados con el conjunto de actitudes de

modernismo-tradicionalismo. Los datos correspondientes a esta sección aparecen en la Tabla 19.

¿Siente Ud. Pesimismo u Optimismo con Respecto al Progreso Económico?

Se pidió a los entrevistados que trataran de recordar lo que pensaban dos años atrás con respecto a las posibilidades de progreso económico en sus pueblos, y que indicaran luego si actualmente se sentían más optimistas o más pesimistas. Esperábamos que la confianza y el optimismo guardasen relación directa.

La mayoría fue optimista, y éstos por lo general tenían mayor nivel de confianza que los pesimistas. El 59% de los entrevistados se sentían más optimistas que dos años antes, el 24% pensaba igual que entonces y el 13% se sentía más pesimista. Los niveles de confianza indicaron una persistente progresión de confianza y optimismo hacia desconfianza y pesimismo. El coeficiente Gamma fue de $+ .12^{**}$, confirmando la hipótesis que confianza y optimismo con respecto a progreso económico tienen relación positiva.

Deberíamos Vivir como nuestros Antecesores para tener una Vida Mejor.

Las personas con bajo nivel de confianza pueden sentirse atemorizadas por la incertidumbre de las condiciones nuevas y cambiantes y, por lo tanto, desear un retorno a las antiguas costumbres familiares. Por otro lado, las personas con alto nivel de confianza pueden tender a sentirse más confiadas en su capacidad para afrontar exitosamente las situaciones de cambio. Las personas que preferían la forma de vida de sus

antepasados debían demostrar un nivel de desconfianza ligeramente mayor que las que esperaban una mejor vida en el presente y en el futuro.

Las conclusiones demuestran que el 39% de los entrevistados que estuvieron de acuerdo con la afirmación tuvieron el mayor nivel de desconfianza, o sea 5.10. El 18% que estuvo parcialmente de acuerdo tuvo 5.00, y el 41% que no estuvo de acuerdo con esta afirmación resultó tener el mayor nivel de confianza con 4.80. El coeficiente Gamma fue de +.13**.

La tendencia general, tal como se esperaba, fue de desconfianza por parte de las personas con orientación tradicionalista y de confianza por parte de las personas de orientación moderna. Los efectos sobre los proyectos de desarrollo que promueven el cambio son que éstos agradan más al tipo de persona con alto nivel de confianza que se necesita para desarrollar esfuerzos cooperativos de desarrollo, y desagradar a las personas con bajo nivel de confianza, quienes no servirían para tales proyectos. Un verdadero problema para los promotores de proyectos de desarrollo es, entonces, encontrar más personas con alto grado de confianza, o crear las condiciones apropiadas para el desarrollo de la confianza en aquellas personas que ven el futuro y el cambio con ojos optimistas.

El Ritmo Actual de Cambio Rápido de la Vida no es Bueno

Nuestras ideas en cuanto a este punto eran que las personas que se sienten amenazadas por el cambio y las situaciones nuevas tienden a asignarle un escaso valor, mientras que las personas que pueden afrontar la inseguridad del cambio serán más capaces de reconocer sus beneficios y valorarlo altamente.

La posición psicológica de las personas con bajo nivel de confianza parece ser una de retirada en situaciones ambiguas, sin importar que se trate de personas o simplemente de ambientes nuevos. Por el contrario, las personas con alto nivel de confianza parecen tener tendencia mayor a sentirse seguras cuando ocurre un proceso de cambio a su alrededor. Por lo tanto, esperábamos que cuanto mayor fuese el grado de aceptación a la idea de que el cambio no es conveniente, tanto mayor sería el nivel de desconfianza.

Los resultados señalaron notablemente en la dirección pronosticada. El 41% de los entrevistados, con un puntaje de 5.08 para el factor confianza, estuvieron de acuerdo con la afirmación. El 26%, con un puntaje de 4.91, estuvo parcialmente de acuerdo, y el 29%, con 4.76, no estuvo de acuerdo. El coeficiente Gamma de $+ .13^{**}$ indica que las personas que consideran el cambio con una actitud negativa tienden a manifestar niveles de confianza considerablemente más bajos que las personas que tienen una actitud positiva hacia él. La aceptación del cambio tendía a ir acompañada de mayor confianza interpersonal, lo que sugiere que cuando existe confianza en los demás también hay la tendencia a confiar en el cambio.

Es Difícil para una Persona Adoptar Nuevas Costumbres

Adoptar nuevas costumbres es algo que requiere un esfuerzo de nuestra parte para cambiar nuestros hábitos confortables. Implica también cierto grado de inseguridad y ajuste psicológico lo que, en nuestra opinión, sería algo que las personas con bajo nivel de confianza tratarían de evitar. Como se pensaba que el individuo desconfiado considera que los demás son seres amenazadores, se esperaba que tuviesen

esta misma actitud con respecto a las nuevas costumbres, mientras que se esperaba encontrar un alto nivel de confianza en las personas que consideraban que adoptar nuevas costumbres era un proceso sencillo.

La mitad de los entrevistados veía dificultad en la adopción de nuevas costumbres, aproximadamente un cuarta parte estuvo de acuerdo en que habrían dificultades, y el cuarto restante no estuvo de acuerdo. Los promedios de confianza respectivos fueron de 5.14 para los que manifestaron acuerdo total, 4.82 para los que indicaron acuerdo parcial y 4.72 para quienes se manifestaron en desacuerdo, lo que demuestra que existe una fuerte relación directa entre la desconfianza y la creencia de que es difícil adoptar nuevas costumbres, tal como lo habíamos pronosticado. El coeficiente Gamma de +.19** apoya fuertemente esta conclusión. En la siguiente pregunta se enfoca una actitud similar hacia el cambio.

¿Con qué Facilidad se Adapta Ud. a Situaciones Nuevas?

Esta pregunta se acerca más a la experiencia individual y es más particularista que la anterior, aunque va dirigida a las mismas actitudes con respecto al cambio y el progreso, y se aplican los mismos argumentos. Si el hombre desconfía de sus semejantes, le será más difícil confiar en situaciones nuevas dado que la mayoría de las situaciones, nuevas o antiguas, tienen que ver con otras personas. Se esperaba encontrar correlación entre la facilidad de adaptación a situaciones nuevas y un mayor nivel de confianza.

Aproximadamente las dos quintas partes de las personas que conformaban la muestra expresaron que era fácil o muy fácil para ellas adaptarse al cambio, mientras que las tres quintas partes restantes dijeron que les era difícil.

Los resultados indican que es posible situar juntos a quienes dieron por respuesta "fácil" o "muy fácil" (4.81 y 4.83 como puntaje de confianza, respectivamente). Estas personas tenían un nivel de confianza mucho mayor que los que veían "un poco de dificultad" (5.00), quienes a su vez tenían mayor confianza que los que consideraban que el proceso de adaptación sería "muy difícil" (5.11). El coeficiente Gamma fue de $+0.11^{**}$. Aunque las diferencias en el nivel de confianza no fueron tan grandes como en el caso de la pregunta anterior acerca de la adopción de nuevas costumbres, la relación entre la confianza y la adaptación a situaciones nuevas se manifestó en la dirección prevista y pudo apreciarse un constante aumento en el nivel de confianza a medida que aumentaban las respuestas que expresaban mayor facilidad de adaptación.

¿Qué importancia tiene para Ud. Conocer sus Planes para el Futuro?

La última pregunta de esta sección está dirigida hacia la orientación al futuro de los campesinos. Pensábamos que aquellos que tenían interés en el progreso tendrían la suficiente curiosidad por el futuro como para creer que la planificación es importante. Supusimos que los niveles de confianza de estas personas serían altos y que las personas que se preocupaban poco por el futuro tendrían un bajo nivel de confianza, ya que la posición psicológica de desconfianza tiende a ser una de retirada o huida de lo desconocido. Estamos de acuerdo en que la planificación es un esfuerzo por reducir la incertidumbre de lo desconocido, pero es un enfoque o un acercamiento, en vez de una retirada. Se esperaba que las personas que consideraban la planificación del futuro

como un factor importante fuesen personas con alto nivel de confianza, y que las personas que creían que la planificación tenía poca o ninguna importancia serían personas con bajo nivel de confianza; cuya actitud sería de despreocupación por el futuro o huida del mismo.

Los resultados indican que la creencia en la importancia de planificar el futuro está positivamente vinculada con la confianza. Casi la mitad de los entrevistados (44%) consideraba que era muy importante planificar el futuro, y sus niveles de confianza eran mucho mayores (4.73) que los de los demás. Se pudo apreciar una amplia diferencia en el nivel de confianza de este grupo y los niveles de los dos grupos intermedios (43%) quienes tuvieron el mismo puntaje de promedio de confianza (5.07). Los pocos entrevistados para quienes no era importante hacer planes para el futuro tuvieron un elevado puntaje de desconfianza (5.24). Las apreciables diferencias en el nivel de confianza se reflejaron en el coeficiente Gamma de $+ .18^{**}$, y ello apoya la suposición de que los hombres y mujeres modernos que están orientados hacia el futuro por lo general exhiben mayores grados de fe o confianza en los demás que sus contrapartes más orientados hacia el lado tradicionalista.

En resumen los datos en base a las seis preguntas que forman esta sección con respecto a la orientación al futuro indican que existe una relación positiva entre la confianza interpersonal y una actitud favorable hacia el futuro. La desconfianza está asociada con el tradicionalismo. Aunque la relación entre la confianza y el modernismo no es abrumadora en ninguno de los casos, el hecho de que se dé en todas las preguntas estudiadas sin excepción es una fuerte evidencia de que la confianza está relacionada con el modernismo en grado notable.

TABLA 19. LA CONFIANZA Y PREGUNTAS RELACIONADAS CON PROGRESO Y ORIENTACION HACIA EL FUTURO.

Rubro	%	Gamma	Media de Confianza
"Con respecto al Progreso económico, ¿Se siente Ud. más optimista o pesimista hace dos años?			
Más optimista	59	.12**	4.87
Igual	24		5.01
Más pesimista	13		5.22
Sin respuesta	4		5.23
"Deberíamos vivir como nuestros antepasados para tener una vida mejor"			
De acuerdo	39	.13**	5.10
Parcialmente de acuerdo	18		5.00
En desacuerdo	41		4.80
Sin respuesta	2		5.18
"El ritmo actual de cambio rápido de la vida no es bueno"			
De acuerdo	41	.13**	5.08
Parcialmente de acuerdo	26		4.91
En desacuerdo	29		4.76
Sin respuesta	4		5.60
"Es difícil para una persona adoptar nuevas costumbres"			
De acuerdo	50	.19**	5.14

Parcialmente de acuerdo	23		4.82
En desacuerdo	27		4.72
"¿Con qué facilidad se adapta Ud. a situaciones nuevas?"			
Muy fácilmente	08	.11**	4.81
fácilmente	31		4.83
Con un poco de dificultad	41		5.00
Con mucha dificultad	20		5.11
"¿Qué importancia tiene para Ud. conocer sus planes para el futuro?"			
Mucha importancia	44	.18**	4.73
Regular importancia	26		5.07
Poca importancia	17		5.07
Ninguna importancia	8		5.24
Sin respuesta	5		5.60

La Ayuda que se Espera de los Demás

En algún momento u otro, la mayoría de las personas se encuentran en situaciones que son demasiado difíciles para hacerles frente por sí solas, de modo que recurren a "otros" en busca de ayuda. Las distintas clases de personas que constituyen este grupo de "otros" pueden ubicarse en un continuo de distancia social, ubicándose a los familiares en el lado más "cercano", los extraños en el lado más "apartado", y los amigos, conciudadanos, padrinos y conocidos en el centro, en ese mismo orden.

Nuestra hipótesis era que cuanto menos distantes estuviesen los "otros", tanto mayor sería la ayuda que se esperaría de ellos. Es decir, los parientes debían prestar más ayuda

que los amigos, éstos a su vez ayudarían más que los vecinos o conciudadanos, etc., hasta llegar a los extraños o desconocidos, de quienes es muy poca la ayuda que puede razonablemente esperarse. Para poner a prueba esta hipótesis, se calcularon puntajes promedio de "ayuda esperada" para las diversas categorías de "otras personas" por cada nivel de confianza (ver Tabla 20). El nivel general de ayuda esperada de los demás resultó ser bajo. Además, para cualquiera de los niveles de confianza, el grado promedio de ayuda esperada disminuía a medida que aumentaba la distancia social (de parientes a desconocidos). El único resultado realmente diferente a lo previsto fue que las personas con bajo nivel de confianza esperaban más de los padrinos que de los amigos, posiblemente porque tenían menos amigos y, por lo tanto, dependían más de los padrinos, quienes tienen la obligación normativa de ayudar al ahijado.

También esperábamos que cuanto mayor fuese la tendencia de una persona a confiar en los demás, tanto mayor sería la ayuda que esperaría de éstos. La columna correspondiente a "promedio de ayuda esperada" en la Tabla 20 indica que esto es cierto. Las personas con alto nivel de confianza esperaban mayor ayuda de los demás que las personas con bajo nivel de confianza, probablemente porque tenían mayor fe en la benevolencia de la naturaleza humana.

TABLA 20. PROMEDIO DE AYUDA* ESPERADA DE LOS DEMAS POR NIVELES DE CONFIANZA

Nivel de Conf.	Parientes	Amigos	Conciudadanos	Padri- nos	Conoci- dos	Extra- ños	Promedio de ayuda Esperada
Confianza							
0,1,2	2.02	1.54	1.51	1.34	1.37	1.21	1.52
3	1.94	1.45	1.45	1.43	1.37	1.16	1.47
4	1.82	1.39	1.36	1.37	1.30	1.13	1.40
5	1.78	1.33	1.32	1.32	1.24	1.12	1.35
6	1.84	1.28	1.30	1.33	1.20	1.10	1.34
7	1.83	1.20	1.24	1.36	1.15	1.08	1.31
Desconfianza							

*1= Sin ayuda, 2= Alguna ayuda, 3= Mucha ayuda

10. La Comunidad

¿Hay alguna relación entre la confianza y la forma en que la gente percibe su pueblo? Las personas con alto nivel de confianza debían demostrar una actitud más favorable hacia su pueblo (H-9). Solamente algunas de las preguntas que revelaban actitudes hacia el pueblo demostraron la existencia de alguna relación clara con la confianza. Los puntos más importantes en este aspecto se tratan a continuación.

Esperábamos que las personas con mayor nivel de confianza percibieran mayor cooperación en los proyectos de la comunidad, pero no se encontró ninguna relación en este sentido. Se esperaba que las personas que estaban considerando trasladarse a algún otro lugar fuesen las que tuvieran el nivel de confianza más bajo pero, en realidad, tres personas entre

diez que pensaban trasladarse a otro lugar expresaron mayor confianza, como lo demuestra el coeficiente Gamma de $+ .12^{**}$. La confianza parece estar relacionada con la fe en los factores "desconocidos" de la migración.

Al comparar a su pueblo con otros lugares, esperábamos que las personas con gran nivel de confianza lo hicieran a una luz más favorable, pero no se pudo apreciar ninguna diferencia en los niveles de confianza de aquellos que consideraban que el pueblo era mejor, igual o peor que otros pueblos.

Al evaluar el progreso del pueblo en el transcurso de los cinco años anteriores, las personas que dijeron que el pueblo estaba peor y las que expresaron que estaba mejor demostraron un nivel de confianza ligeramente mayor que las personas que dijeron que estaba igual.

Al evaluar el actual progreso del pueblo, se esperaba que las personas optimistas tuviesen un mayor nivel de confianza. Solamente una de cada diez personas resultó ser optimista, y este grupo tuvo un nivel de confianza significativamente mayor que el de la mayoría. En sus pronósticos acerca del progreso del pueblo durante los próximos cinco años, los optimistas, los neutrales y los pesimistas demostraron similares niveles de confianza.

Al preguntárseles si la familia era siempre más importante que la comunidad, las personas que asignaban más valor a la comunidad debían demostrar un mayor nivel de confianza. El coeficiente Gamma de $+ .09^{**}$ refleja la conclusión de que aquellas personas que no estaban de acuerdo o que sólo estaban parcialmente de acuerdo con la afirmación que la familia es más importante que la comunidad tenían un nivel de confianza mayor (4.81) que las que colocaban a la familia en primer lugar (5.04). La confianza y el espíritu comunitario son elementos que van juntos.

En líneas generales, la confianza demuestra relaciones más

débiles y mixtas con las actitudes de orientación comunitaria que con otras actitudes.

11. La Fe en las Instituciones

Suponíamos que la fe en las instituciones serían una prolongación de la fe en la naturaleza humana, dado que es la persona la que ofrece la energía y la dirección que requieren las instituciones. Las personas que tienen mayor confianza en los demás deben también tener mayor fe en las instituciones (H-10). En este sentido se encontraron varias conclusiones muy interesantes.

En cualquier estructura social es posible que la justicia sea decidida de acuerdo con la ley o de acuerdo con las amistades e influencias personales de las partes en cuestión. Los campesinos que veían la justicia como algo que emanaba de la ley más bien que de las "conexiones personales" o del dinero, debían tener un mayor nivel de confianza que los que pensaban lo contrario.

Los resultados estuvieron notablemente de acuerdo con las expectativas (véase Tabla 21). Los campesinos que veían la justicia basada en la ley más bien que en las "influencias" tendían a demostrar mayor nivel de confianza que los otros. Las personas que consideraban que tenían mejores posibilidades de ser declaradas inocentes si eran acusadas injustamente tenían mayor nivel de confianza que aquellas que pensaban que sus posibilidades de alcanzar justicia eran muy limitadas. Todas estas conclusiones señalan que existe una clara relación entre la confianza y la fe en las instituciones.

La fe en la educación como institución, la fe en que a través de la educación el ser humano puede lograr lo que se proponga, era algo que estaba profundamente arraigado entre

los campesinos. Sólo aproximadamente un 15% expresó cierta desconfianza en esto. Contrariamente a lo que se esperaba, fue esta minoría la que tuvo el nivel de confianza más elevado ($\text{Gamma} = +.19^{**}$). La explicación más convincente, puesto que la confianza y la educación tienen una relación positiva, es que la mayoría confiaba ciegamente en la educación, sin que la experiencia de los más instruidos influenciara, experiencia que los había expuesto a las limitaciones de la educación como medio para transformar al hombre.

Las conclusiones referentes a otros aspectos de la fe en las instituciones no fueron tan categóricas. No se encontraron diferencias en el nivel de confianza de las personas con diversos grados de fe en el Concejo Municipal, por ejemplo. Tampoco surgió ningún patrón para los diferentes niveles de fe en las autoridades políticas externas, salvo el tercio del campesinado que manifestó no tener ninguna vinculación con ellas, resultó tener un nivel de desconfianza mucho mayor que los demás. Los campesinos que consideraban que el gobierno nacional tenía interés por los problemas del pueblo tenían un nivel de confianza apenas mayor que los que no pensaban así. No se apreciaron diferencias reales en el nivel de confianza de las personas con diversos grados de fe en la habilidad del gobierno nacional para mejorar las condiciones de vida o producir un efecto benéfico en la vida cotidiana.

En resumen, entonces, la confianza en los demás no significa, necesariamente, fe en todas las instituciones. Las personas aparentemente tienen un mecanismo de selección de las instituciones en que depositan su fe.

Pasamos ahora a efectuar un análisis de la confianza interpersonal entre los empleados y obreros de la industria automotriz en el Perú. Esto forma parte de un estudio separado.

TABLA 21. LA CONFIANZA Y LA FE EN LAS INSTITUCIONES

Preguntas	Porcentaje	Promedio de Confianza
<u>Fe en las Instituciones</u>		
<u>Legales</u>		
¿Se basan las decisiones judiciales en la ley o en las "influencias personales"?		
En la ley	14	4.85
Indeciso	13	5.11
En las "influencias" y el dinero	70	5.09
Sin respuesta	3	5.45
¿Qué posibilidades tiene Ud. de evitar un castigo injusto?		
Grandes posibilidades	32	4.84
Ciertas posibilidades	29	5.03
Poca o ninguna posibilidad	32	5.00
Sin respuesta	7	5.08
¿Qué posibilidades tiene Ud. de alcanzar justicia?		
Buenas	24	4.84
Regulares	38	4.90
Malas o ninguna	31	5.06
Sin respuesta	7	5.27

<u>Fe en la Educación</u>	<u>Hombre- Mujer</u>	<u>Hombre- Mujer</u>	<u>Hombre- Mujer</u>	<u>Hombre- Mujer</u>
A través de la educación el hombre/mujer puede llegar a convertirse en lo que quiera.				
De acuerdo	85	79	5.01	4.99
Parcialmente de acuerdo	10	13	4.70	4.89
En desacuerdo	5	7	4.60	4.65
Sin respuesta	1	1	5.35	5.35

CAPITULO IV

EL NIVEL DE CONFIANZA ENTRE EL PERSONAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

El estudio acerca del personal de la industria automotriz (59) enfocó una serie de aspectos, pero sólo nos interesan aquí las conclusiones referentes a la confianza. Los datos se recopilaron por medio de entrevistas basadas en las preguntas de un cuestionario que se aplicó en dos plantas que representan operaciones de ensamblaje en gran y pequeña escala. Para mayor facilidad en el análisis, la escala de confianza se redujo a cuatro categorías (Alta Confianza, Confianza, Desconfianza y Alta Desconfianza), y luego se relacionó con factores tales como posición dentro de la organización, etnicismo, educación, autoridad, satisfacción en el empleo, preferencia por el trabajo en grupo o individual, seguridad económica y desarrollo de la personalidad. A continuación pasamos a discutir por separado cada una de estas dimensiones.

1. Niveles de Confianza

Para empezar, y tomando como base las conclusiones del estudio acerca de los campesinos, se esperaba que el nivel de confianza del personal de la industria automotriz se inclinara más hacia el lado de la desconfianza dentro de la escala. La Tabla 22 nos muestra los porcentajes de obreros, empleados y campesinos en los diferentes niveles de confianza. Es evidente que los tres grupos responden al sector de la escala correspondiente a la desconfianza. Dado el razonamiento de la

primera hipótesis (H-1), que dice que los sistemas altamente estratificados se inclinan hacia la desconfianza, el resultado obtenido fue el mismo que habíamos pronosticado.

2. Posición dentro de la Organización

La principal distinción con respecto a la posición dentro de la organización es la que se presenta entre las categorías de obrero y empleado. La diferencia en términos de estilo de vida entre estas dos clases parece ser mucho más marcada en el Perú que en los Estados Unidos, donde ocurre un mayor porcentaje de ascenso de la categoría de obrero a empleado. Esperábamos encontrar correlación entre la confianza y la condición de empleado debido al mayor poder (H-2) y prestigio (H-4) asociados con ella.

La escala de confianza original (Ver Tabla 22), al dividirse en el centro muestra al 30% de los empleados en la mitad correspondiente a la confianza, mientras que solamente el 13% de los obreros y el 11% de los campesinos se ubicaron allí. La disminución en el nivel de confianza conforme se pasa de la categoría de empleado a la de obrero y luego al campesino concuerda con la hipótesis que señala mayor confianza para los grupos de mayor jerarquía. Las respuestas dadas por los obreros los colocan en lugar intermedio entre los empleados y los campesinos. El coeficiente Gamma de $+0.34^{**}$ correspondiente a la categoría de empleado indica una relación más fuerte entre la confianza y esta categoría que cualquier otra relación encontrada en el estudio acerca del campesinado.

**TABLA 22. DISTRIBUCION DE EMPLEADOS, OBREROS Y CAMPESINOS
EN LA ESCALA DE CONFIANZA**

Puntaje de Confianza	Empleados	Obreros	Campesinos
(Confianza)			
0	.7%	.0%	.0%
1	3.3	1.4	.8
2	11.1	2.0	2.8
3	14.4	9.9	7.7
4	28.8	25.5	19.1
5	28.8	34.0	32.5
6	10.5	23.8	30.9
7	2.6	3.4	6.0
(Desconfianza)			

3. Etnicismo

Los dos grupos étnicos principales representados entre el personal de las plantas automotrices eran el blanco y el mestizo. Todos los demás grupos étnicos juntos no llegaban a representar ni el cinco por ciento de la muestra. Esperábamos encontrar vinculación entre la confianza y el grupo étnico de mayor categoría (H-4), o sea el grupo de raza blanca, tal como efectivamente sucedió. En la Tabla 23 se aprecia que hay más blancos que mestizos, 26 por ciento contra 16 por ciento, en la categoría de Alta Confianza. Las diferencias son pequeñas en las categorías de Confianza y Desconfianza, pero la

categoría de Alta Desconfianza muestra solamente un 12 por ciento de blancos en comparación con 25 por ciento de mestizos. El coeficiente Gamma fue $+0.26^{**}$, lo que indica una relación positiva entre la confianza y el grupo étnico blanco.

¿Podría esto deberse a que el blanco generalmente experimenta una niñez con menos deficiencias de tipo alimenticio y mayor abundancia económica que el mestizo?

Las teorías acerca de la confianza señalan a estos factores como la causa de las diferencias entre los grupos étnicos. Esta conclusión corrobora las teorías de Foster, Kahl y Cox, anotadas anteriormente. También contradice los resultados acerca de este punto en el estudio con los campesinos, donde los blancos eran el grupo con el nivel de confianza más bajo. Indudablemente debe haber algún factor desusual que está operando negativamente en el nivel de confianza de este grupo en el pueblo estudiado, ya que toda la evidencia indica que la confianza va paralela con la mayor categoría o posición del grupo étnico blanco. Quizás el hecho de ser una persona de raza blanca no sea un factor de posición social en estos pueblos, pero sí parece serlo en las plantas automotrices.

TABLA 23. COMPOSICION ETNICA Y CONFIANZA*

Nivel de Confianza (Puntaje)	Etnicismo	
	% Blancos	% Mestizos
Alta Confianza (0-1-2-3)	26	16
Confianza (4)	30	26
Desconfianza (5)	33	33

Alta Desconfianza	12	25
	<hr/> 101	<hr/> 100

*Gamma = +.26 (Blancos y confianza)

Nota: En todas las tablas la dirección de la relación está dada en los paréntesis junto al valor Gamma.

4. Educación

En el curso del estudio con el personal de las plantas de ensablaje automotor se encontró que la educación superior estaba relacionada con el factor raza blanca y la categoría de empleado. Como ambos atributos tienen relación con la confianza, se esperaba que las personas con mayor educación expresaran mayores actitudes de confianza (H-3). El alfabetismo y la educación superior también guardaban relación con la confianza en el estudio sobre el campesino (Capítulo II).

Para realizar este análisis, se dividió la educación en tres niveles: (a) "bajo", para quienes no habían llegado a terminar los estudios secundarios; (b) "medio", para los que tenían instrucción secundaria completa; y (c) "alto", para los que habían realizado cualquier otro tipo de estudios luego de terminar la secundaria. Los resultados de la Tabla 24 indican que en el caso del personal de la industria automotriz la educación y la confianza efectivamente van juntas. Combinando las categorías de Alta Confianza y Confianza, puede apreciarse que el 44 por ciento de los entrevistados que no habían culminado su instrucción secundaria alcanzaron un puntaje correspondiente al sector de la confianza. El porcentaje respectivo para las personas con secundaria completa fue 53, y para las personas con educación superior fue 63. Así pues, una mayor proporción de gente respondió de modo positivo en lo que a con-

fianza se refiere a medida que aumentaban los niveles de educación. El coeficiente Gamma fue de +.28** para mayor confianza y mayor educación.

Pensamos que la educación predispone a las personas para considerar a los demás de modo menos receloso al ampliar sus conocimientos en una serie de campos y al exponerlas a una variedad de experiencias que reducen el temor general de lo desconocido, que crea la desconfianza. En estudios posteriores trataremos de explorar esta relación más detalladamente.

TABLA 24. LA EDUCACION Y LA CONFIANZA

Nivel de Confianza	Educación		
	Menos que Secundaria Completa	Secundaria Completa	Más que Secundaria Completa
Alta Confianza (0-1-2-3)	11%	26%	29%
Confianza (4)	23	27	34
Desconfianza (5)	37	28	25
Alta Desconfianza (6-7)	<u>28</u>	<u>19</u>	<u>12</u>
	99%	100%	100%

Gamma = +.28 (educación superior y confianza)

5. Autoridad

Todas las organizaciones en gran escala tienen, por naturaleza, ciertos grados de autoridad, y en el trabajo diario

estos distintos niveles de autoridad se expresan en diversos grados de comportamiento autoritario por parte de gerentes y supervisores. Los subordinados, a su vez, varían en sus percepciones, o preferencias, y reacciones ante la autoridad. Dado que la autoridad implica estratificación en un sistema, se esperaba que guardase relación con un mayor nivel de desconfianza (H-1).

En términos de causalidad, las actitudes de confianza por parte de los subordinados podrían dar origen a un comportamiento más democrático y confiado por parte de los supervisores. Cuando las actitudes de desconfianza son las que predominan en un grupo de trabajo, puede esperarse que el supervisor ejerza mayor autoridad o un tipo de supervisión más "estrecha" para cerciorarse de que cada trabajador desempeñe su labor. Por otro lado, también es probable que el tipo de comportamiento de supervisión que recibe el subordinado afecte sus actitudes de confianza o de desconfianza. Argyris y Gibb creen que la confianza por parte tanto del subordinado como del supervisor es un ingrediente crítico para un tipo de liderazgo más democrático.

En el presente estudio, se elaboró un índice en base a cinco preguntas que midían el patrón de autoridad del jefe inmediato del entrevistado. El índice se dividió en Bajo, Mediano y Alto Comportamiento Autoritario para fines del análisis. En la Tabla 25 se puede apreciar que los patrones de autoridad y la confianza no tenían una fuerte vinculación. La mitad de las personas que indicaron tener supervisión de Baja Autoridad se ubicaron en la categoría de confianza, mientras que aquellos que informaron tener supervisión de mediana y alta autoridad bajaron sólo a un 43 y 44 por ciento dentro de la categoría de la confianza. El coeficiente Gamma fue de +.10 para mayor confianza y supervisión menos

autoritaria, o se un poco más bajo de lo esperado.

TABLA 25. LA AUTORIDAD Y LA CONFIANZA

Nivel de Confianza	Baja Autoridad	Mediana Autoridad	Alta Autoridad
Confianza (0-1-2-3-4)	50%	43%	44%
Desconfianza (5-6-7)	50	58	56
	100%	101%	100%

Gamma = +.10 (menor autoridad y confianza)

Se analizaron algunas otras variables organizacionales relacionadas con la autoridad y en relación con la confianza. A continuación presentamos una breve descripción de cada una de ellas.

Con respecto a la pregunta acerca de si el entrevistado prefería ser la autoridad final en el trabajo o tener a alguien para controlar sus errores, se esperaba que las personas con bajo nivel de confianza tuvieran mayor propensión a rebelarse contra la autoridad y, en consecuencia, a mostrar una tendencia a preferir ser ellas mismas la autoridad final en sus trabajos. El coeficiente Gamma fue +.04, lo que indica que virtualmente no hay diferencia en la preferencia por la autoridad en el trabajo sobre la base del nivel de confianza/desconfianza. Quizás la preferencia de las personas que ocupan puestos de mayor jerarquía administrativa, quienes tienden a tener un mayor nivel de confianza, se inclina también por más autoridad. O posiblemente, las personas desconfiadas,

al tener menos fe en los demás, también tienen menos confianza en ellas mismas y, por consiguiente, prefieren tener alguien cerca de ellas para vigilar sus errores.

En términos de preferencia por mayor, igual o menor control por parte del jefe inmediato, el pronóstico fue que las personas desconfiadas preferirían menos control, y que las personas con alto nivel de confianza serían capaces de tolerar mayor control pero sin que necesariamente lo prefiriesen. El coeficiente Gamma de $+0.15^{**}$ indica que estábamos en lo cierto. No hubo diferencias generales entre los que preferían más control, dependiendo más bien la relación de la mayor tendencia de las personas desconfiadas a preferir menos control de su jefe inmediato. La desconfianza efectivamente, parece ir paralela con un desagrado por la autoridad.

Otro aspecto de la autoridad es el grado en que un supervisor respalda a sus subordinados delante de su propio superior. Cuando el jefe respalda a sus hombres se tiene el indicio de un sistema democrático; si no les da su apoyo, el sistema de autoridad es jerárquico y bastante rígido, basado en amenazas y en el temor. Los superiores debían demostrar mayor inclinación a respaldar a los subordinados con alto nivel de confianza que a los carentes de él, y se esperaba que los subordinados con alto nivel de confianza percibieran un mayor respaldo por parte de sus superiores. La distribución de las respuestas fue bastante pareja entre apoyo y falta de apoyo por parte del jefe, y el coeficiente Gamma fue $+0.17^{**}$, lo que indica que los subordinados con alto nivel de confianza percibían mayor respaldo de sus propios superiores que los subordinados desconfiados.

Haciendo un resumen de lo expuesto acerca de la autoridad y la confianza, podemos decir que esperábamos encontrar respuestas algo más fuertes y más convincentes que las obtenidas, pero se evidenció una clara tendencia en las personas con alto nivel de confianza a sentir menos desagrado por la autoridad y a

relacionarse mejor con ella que las personas con bajo nivel de confianza.

6. Satisfacción en el Trabajo

Se analizó la satisfacción en el trabajo en relación con la confianza porque ha sido una de las variables más examinadas en el comportamiento organizacional. Los factores que hacen que las personas estén satisfechas con sus trabajos varían de una persona a otra, haciendo más difícil pronosticar la forma en que la confianza se relaciona con la satisfacción en el empleo que en el caso, por ejemplo, de la educación o el factor racial. Sin embargo, esperábamos que las personas con alto nivel de confianza expresaran mayor satisfacción con su trabajo sobre la base de que generalmente están más en armonía con los demás y con el medio que las rodea (H-5, H-8).

Las cifras que aparecen en la Tabla 26 muestran una relación positiva entre la confianza y la satisfacción en el empleo, como se refleja en el coeficiente Gamma de $+ .10^{**}$. En términos generales, el porcentaje de personas que informan estar satisfechas con su trabajo se reduce conforme declina el nivel de confianza. En términos de causalidad, se considera que el nivel de confianza de una persona ejerce influencia sobre la satisfacción con el trabajo en mayor grado que la influencia que ejerce la satisfacción en el trabajo sobre la confianza, pero es razonable suponer que existe alguna influencia mutua.

TABLA 26. LA SATISFACCION EN EL EMPLEO Y LA CONFIANZA

Satisfacción en el Empleo	Nivel de Confianza			
	Alta Confianza Confi. (0-1-2-3)	(4)	Desconfianza (5)	Alta Desconfianza (6-7)
Contento	51%	56%	45%	38%
Descontento	<u>49</u>	<u>45</u>	<u>56</u>	<u>62</u>
	100%	101%	101%	100%

Gamma = +.10 (satisfacción en el trabajo y confianza)

7. Trabajo Independiente o de Grupo

Para determinar las preferencias de los entrevistados con relación al trabajo cooperativo o individual, se les preguntó si preferían trabajar con otras personas o solos. Como gran parte del concepto de la confianza está basada en la disposición del individuo para con los demás (H-5, H-8), cuanto mayor confianza expresa una persona tanto mayor será su preferencia por el trabajo de grupo. La relación entre la confianza y la preferencia por el trabajo cooperativo o individual resultó ser tal como habíamos pronosticado. En la Tabla 27 se aprecian las respuestas de los entrevistados, divididas en cuatro niveles de confianza. Del total de respuestas, aproximadamente la mitad fue para trabajo cooperativo y la mitad para trabajo individual.

Las personas con alto nivel de confianza expresaron gran preferencia por el trabajo en grupo, mientras que las personas con alta desconfianza expresaron la preferencia mínima. El porcentaje de entrevistados que prefería trabajar con otras personas

fue disminuyendo marcadamente a medida que declinaba el nivel de confianza. El coeficiente Gamma de $+0.17^{**}$ refleja la tendencia de las personas con mayor confianza a preferir el trabajo con los demás.

Estos resultados están de acuerdo con la conclusión anterior en el sentido que los trabajadores desconfiados no se sienten tan integrados al grupo de trabajo como los que tienen un buen nivel de confianza (60). El personal de las plantas de ensamblaje de automóviles que expresó mayor nivel de confianza prefería ser parte de un grupo, cosa que no ocurría con los menos confiados.

TABLA 27. LA CONFIANZA Y LA PREFERENCIA POR EL TRABAJO INDIVIDUAL EN GRUPO

Preferencia	Nivel de Confianza			
	Alta Confianza (0-1-2-3)	Confianza (4)	Desconfianza (5)	Alta Desconfianza (6-7)
Trabajo con otros	62%	53%	51%	43%
Trabajo individual	38	47	49	57
	100%	100%	100%	100%

Gamma = $+0.17$ (Trabajo con otras personas y confianza)

8. Seguridad Económica

Se ha encontrado que la seguridad es un factor que crea confianza (61). El grado de seguridad que siente una persona en relación con la futura situación económica de su familia es un reflejo psicológico de su efectiva escasez o abundancia de re-

cursos. Esta información ofrece un nexo entre la persona y la sociedad, puesto que es la sociedad la que proporciona las oportunidades, facilidades o limitaciones que permiten u obtaculizan los diversos grados de seguridad económica de las personas. Naturalmente, alguna parte de los logros económicos del individuo se debe a su propia naturaleza o personalidad, pero buena parte se debe también a lo que ocurre en la sociedad, a la forma en que ella está estructurada y al grado de estabilidad económica que posea. La sociedad peruana, de un modo u otro, ha creado algunas diferencias notables en el potencial económico de las personas, lo que a su vez las vincula con esa sociedad de estratos bastante diferentes.

Una persona que se siente segura acerca de la futura situación económica de su familia refleja su creencia de que la sociedad está estructurada de modo tal que la favorece y, por lo mismo, tiende a confiar en ella. La persona económicamente insegura piensa que la sociedad no está a su favor, que no es benevolente para sus fines, tiene razones para desconfiar. Las hipótesis 2, 4 y 8 tienen aplicación en este sentido. Se esperaba que las personas con mayor nivel de confianza se sintieran menos preocupadas económicamente.

Los sentimientos acerca del futuro económico se dividieron en tres categorías: a) "despreocupado o seguro", b) "indeciso", y c) "inseguro o preocupado" (ver Tabla 28). Los porcentajes de entrevistados que se ubicaron en cada una de estas categorías fueron 28, 34 y 36, respectivamente. Es ésta una distribución bastante pareja, pero si consideramos que el estar indeciso acerca del futuro económico es también una señal de que hay problemas, entonces resulta que una fuerte mayoría de los entrevistados estaba preocupada con problemas económicos. De hecho, el problema que más se había mencionado durante las entrevistas con el personal de las plantas de ensamblaje había sido el del

dinero, y una de las preguntas incluidas en el cuestionario acerca de cuál era el problema que más le preocupaba al entrevistado reveló que existían más problemas de tipo económico que de otra índole. Habían buenas razones para ello, no obstante encontrarse los trabajadores de las plantas automotrices entre los mejores pagados de la industria en general. La fuerte devaluación monetaria sufrida en el Perú poco menos de un año atrás ocasionó serias complicaciones económicas en todos los niveles particularmente entre los grupos de ingresos más bajos. El alto grado de preocupación económica entre los trabajadores de las plantas automotrices era una respuesta a las condiciones sociales existentes y demuestra uno de los principales nexos entre el individuo y la sociedad.

Los resultados indicaron que las personas que tenían mayor nivel de confianza tendían a sentirse más seguras acerca de su futuro económico. Los niveles de confianza intermedios fueron bastantes similares en cuanto a grado de seguridad, pero las personas en la categoría de Alta Confianza resultaron ser completamente diferentes de las ubicadas en la categoría de Alta Desconfianza sentían seguridad por su futuro económico, sólo el 18% de las personas con Alta Desconfianza pensaban igual. En términos de inseguridad económica, los resultados fueron 19% entre las personas de Alta Confianza y 49% entre las de Alta Desconfianza. El coeficiente Gamma fue $+0.25^{**}$, lo que indica que cuanto mayor es el nivel de confianza de la persona, tanto menor tiende a ser su preocupación por el futuro económico. En realidad, la confianza parece estar relacionada con la abundancia y la desconfianza con la escasez. El siguiente punto trata acerca de la forma en que se relaciona la confianza con la personalidad.

TABLA 28. LA CONFIANZA Y LOS SENTIMIENTOS ACERCA DEL FUTURO ECONOMICO

Cómo ve el entrevistado su propio futuro económico	Nivel de Confianza			
	Alta Confianza (0-1-2-3)	Confianza (4)	Desconfianza (5)	Alta Desconf. (6-7)
Despreocupado o Seguro	49%	26%	26%	18%
Indeciso	32	39	34	33
Inseguro o Preocupado	19	35	40	49
	100%	100%	100%	100%

Gamma =+.25 (Sensación de seguridad económica y confianza)

La Personalidad

En una de las partes principales del estudio acerca del personal de las plantas de ensamblaje automotor, se construyó una escala de personalidad en base a aspectos tales como integración/anomía, contento/descontento, éxito/fracaso, la gravedad de los problemas de la vida, y la confianza en sí mismo. Cuando se analizaron las respuestas en todas estas categorías, emergió lo que, por falta de mejores términos, llamamos tipos de personalidad "Desarrollados" y "Subdesarrollados".

La personalidad Desarrollada no se siente abrumada por el tamaño y la complejidad de la empresa grande, expresa contento, rara vez se siente fracasada, rara vez siente que la vida está llena de problemas, y tiene buen grado de confianza en sí misma.

La personalidad Subdesarrollada es todo lo contrario. El tipo de personalidad Desarrollada se parece a la personalidad ejecutora (62) y a la personalidad auto-realizadora (63), mientras que el tipo de personalidad Subdesarrollada es básicamente una personalidad atrofiada, propensa al fracaso e inadecuada. Lógicamente, las personas se ubican en una serie de matices entre estos dos extremos. Para este análisis, la escala de personalidad se dividió de modo que el 51 por ciento de los entrevistados se ubicó en la categoría de personalidad "Desarrollada" y el 49 por ciento restante en la categoría "Subdesarrollada".

En base a la sencilla suposición que la personalidad más desarrollada parece más adecuada para afrontar los desafíos de su medio social y físico, se esperaba que demostrara mayor confianza y seguridad en ese medio, sea que se tratara de personas, objetos y condiciones, que la personalidad Subdesarrollada.

Los datos (Tabla 29) indican que cuanto mayor desarrollo alcanza la personalidad del individuo, tanto mayor tiende a ser el grado de confianza que expresa. Aunque el 26 por ciento de las personas Desarrolladas respondieron en la categoría de Alta Confianza, sólo el 11 por ciento de las personas de personalidad Subdesarrollada se ubicaron en este grupo. En el otro extremo de la escala, sólo el 16 por ciento de las personalidades Desarrolladas respondieron con Alta Desconfianza, mientras que en el caso de las personas de personalidad Subdesarrollada el porcentaje fue 29 por ciento. El coeficiente Gamma fue de $+0.23^{**}$, indicando que el desarrollo de la personalidad está positivamente relacionado con una mayor confianza.

Incidentalmente, el desarrollo de la personalidad y la seguridad económica, punto del que nos ocupamos anteriormente,

mostraron un coeficiente de relación Gamma de $+0.42^{**}$. Así, el sentimiento de seguridad económica no solamente es un vínculo con la sociedad, sino que también está estrechamente relacionada con la personalidad del individuo. A un nivel más amplio, el grado de predisposición favorable de los mecanismos de la sociedad parece complementarse con la salud o el desarrollo de la personalidad.

TABLA 29. LA CONFIANZA Y EL DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD

Nivel de Confianza (puntaje)	Personalidad (índice de puntaje)	
	Subdesarrollada (0-1-2-3-4-5-6)	Desarrollada (7-8-9)
Alta Confianza	11%	26%
Confianza	24	29
Desconfianza	36	30
Alta Desconfianza	<u>29</u>	<u>16</u>
	100%	101%

Gamma = $+0.23$ (personalidad desarrollada y mayor confianza)

10. Resumen

El nivel de confianza del personal de las plantas de ensamble de automóviles se analizó en relación con diversas variables. Los niveles de confianza generales fueron mayores en las plantas que en los pueblos y los oficinistas o empleados expresaron mayor confianza que los obreros o campesinos. El blanco expresó mayor confianza que el mestizo, y lo mismo ocurrió con las personas con mayor grado de instrucción. Se

encontró una moderada vinculación entre la confianza y la supervisión más autoritaria. Asimismo, su vinculación fue más fuerte con la satisfacción en el empleo que con el descontento. La confianza estuvo fuertemente relacionada con una preferencia por el trabajo en grupo, con los sentimientos de seguridad económica, y con la personalidad más desarrollada. Aunque fueron menos las variables examinadas con la confianza en el estudio con el personal de las plantas automotrices, las relaciones por lo general fueron más fuertes que las encontradas en el estudio con los campesinos.

CAPITULO V

RESUMEN Y ANALISIS

1. Resumen

Esta monografía es esencialmente una revisión de los estudios de investigación y las conclusiones de dos estudios separados acerca de la confianza interpersonal en el Perú, uno con campesinos y el otro con personal de plantas automotrices. Se inició con una presentación de trabajos anteriormente realizados sobre el tema. Luego se desarrollaron y pusieron a prueba varias hipótesis. La confianza se midió haciendo uso de una escala de siete puntos y se encontró su relación con las características socio-económicas y de actitud de los entrevistados.

Los hallazgos principales, en términos de la hipótesis son, en primer lugar, que una mayor estratificación significa mayor desconfianza (H-1), y que la desconfianza tiende a ser mayor para los miembros de ubicación más baja dentro de la jerarquía (H-4). El poder, según lo denotan la masculinidad, el alfabetismo, la educación y la posición dentro de la organización, va paralelo con una mayor confianza (H-2). La educación, en parte debido al mayor prestigio social y poder, está vinculada con una mayor confianza (H-3). Las personas que se afilian con otras en asociaciones y clubes tenían mucha mayor confianza (H-5) que las personas que demostraban más activismo (H-6). La afiliación a la iglesia y el activismo, sin embargo, se asociaron con la desconfianza (H-7).

Por otro lado, las relaciones entre la confianza y las actitudes fueron más fuertes que las relaciones entre la confianza y las características

objetivas. Puede decirse con plena seguridad que las personas con actitudes más favorables hacia los demás en una variedad de situaciones exhiben mayor confianza (H-8). Las personas con mayor nivel de confianza ven un mejor progreso para sus pueblos y son más optimistas en cuanto al futuro (H-9).

La fe en las instituciones legales se relacionó con una mayor confianza, no así la fe en el gobierno local o nacional. La fe en la religión se relacionó con la desconfianza. Por lo tanto, los resultados en cuanto a la fe en las instituciones fueron mixtos (H-10), especialmente en vista de la correlación entre la fe en la educación y la desconfianza.

La eficacia personal, según lo expresado en varios puntos del cuestionario, se relacionó con la confianza (H-11) así como las actitudes favorables hacia el progreso, el cambio y el futuro (H-12). Las personas con actitudes más modernas expresaron de modo consistente mayor confianza que los tradicionalistas, vinculandola confianza con una estructura de actitud modernista que se extiende a través de las culturas (64). La desconfianza también encaja bien con la configuración conocida como tradicionalismo (65).

En el estudio acerca del personal de las plantas de ensamblaje de automóviles, la mayor confianza estaba vinculada con distintas variables organizacionales, tales como posición, supervisión autoritaria, preferencia por el trabajo con otras personas, satisfacción en el empleo, y sentimientos de seguridad económica. Además, la confianza estaba relacionada con las personalidades más desarrolladas, o sea aquellas personas que se consideran más capaces de afrontar con éxito las realidades organizacionales.

En términos generales, los resultados que aquí se presentan apoyan a las hipótesis originales, y por lo tanto, acrecientan los conocimientos sobre la confianza. No obstante, apenas

si hemos arado la superficie, y los resultados han abierto muchas nuevas consideraciones de orden teórico y planteado problemas de investigación que trataremos de analizar brevemente a continuación.

2. Consideraciones Teóricas

En primer lugar, desde el punto de vista de la metodología, se ha desarrollado ya un instrumento para medir la confianza. La escala necesita ponerse a prueba en varias poblaciones en diferentes culturas para establecer su utilidad general. Aunque el intento aquí ha sido el de medir una disposición general de confianza/desconfianza, nos inclinamos fuertemente a creer que la confianza también opera situacionalmente. Es decir, cualquier persona, independientemente de su nivel de confianza, tiende a ser más o menos confiada en algunas ocasiones que en otras. Esto sería muy funcional y probablemente sea lo que más se acerca al comportamiento que llamaríamos normal. De otro modo, el individuo sería un crédulo "super-confiado" o un paranoico "super-desconfiado". Es necesario desarrollar un método para abordar el aspecto situacional de la confianza. También se necesita investigar más a fondo el problema de la relación entre las actitudes de confianza y el comportamiento confiado.

En segundo lugar, la relación de la confianza con el modernismo podría ser parcialmente explicada por la mayor frecuencia de elementos de criterio universalistas más bien que particularistas que definen las relaciones interpersonales en las sociedades modernas (66). La confianza parece estar directamente relacionada con las relaciones universalistas porque en éstas, uno trata con mayor número de personas que son extrañas, y para ello se necesita la confianza. Cuando prevalecen las relaciones particularistas, como en el caso de las sociedades tradicionales, el individuo se relaciona con sus seme-

jantes sobre la base de rasgos o características conocidas. La desconfianza es mayor en las sociedades tradicionales, por lo menos en lo tocante a individuos que están más allá de la esfera particularista.

Además, en las sociedades modernas los individuos tienen que relacionarse con mayor número de personas en el curso de los acontecimientos diarios, que las personas que viven en sociedades tradicionales. Como resultado, se desarrollan criterios universalistas para facilitar esta interacción, ya que no podríamos conocer a todas las demás personas sobre una base particularista. Uno de los criterios universalistas bien podría ser el de la confianza en personas extrañas; si no confianza completa, por lo menos más confianza que la que se demuestra a personas desconocidas que operan bajo criterios particularistas.

En tercer lugar, junto con la modernización aparece un aumento en el número y tamaño de las organizaciones en gran escala, tales como industrias, sindicatos, burocracias gubernamentales, escuelas y hospitales. Debido a su tamaño, las organizaciones deben depender fuertemente en las relaciones interpersonales entre desconocidos. (67) Así pues, se hace más necesario que las normas universalistas de la confianza prevalezcan en la sociedad organizada moderna que en la tradicional y su organización. El las organizaciones debe existir, como lo expresa Stinchcombe, "Confianza en que un extraño efectivamente va a realizar el trabajo que debe hacer, que no va utilizar los fondos de la organización en provecho exclusivamente personal, y que tomará las decisiones referentes al personal de trabajo sobre la base de la competencia o eficacia y no del parentesco" (68).

Sin confianza, una sociedad no puede desarrollar organizaciones y, por lo tanto, permanecería en un estado de atraso, que Banfield atribuye a "una extensiva incapacidad para con-

fiar en los extraños. (69) Por lo tanto, mayores niveles de confianza parecen ser más necesarios para una sociedad organizacional moderna que para una sociedad de tipo tradicional. En realidad, la confianza parece facilitar la modernización.

Queda un importante punto por tratar, y es el referente a la forma en que se desarrolla la confianza en el proceso de la modernización. Nosotros supondríamos que hay una considerable interacción entre fenómenos estructurales o organizacionales y los niveles de confianza individuales. Poco a poco, las personas aprenden a valorar la necesidad de la confianza en las organizaciones, y a medida que van desarrollando más confianza, las organizaciones pueden funcionar de modo más efectivo. No pretenderíamos sostener, de ningún modo, que la desconfianza desaparece en la sociedad moderna. Hay evidencias por doquier que señalan lo contrario. Sólo afirmamos que en la sociedad moderna la confianza generalizada es mayor que en la sociedad tradicional.

Finalmente, la confianza generalizada como una norma entre los individuos de una determinada sociedad también tiene implicaciones para el problema de la autoridad y la supervisión en las organizaciones. Crozier, analizando la burocracia francesa, sostiene que el problema de la supervisión es realmente un problema de confianza. Para poder participar en la toma de decisiones de una organización mucho depende del grado de confianza y libertad en las relaciones interpersonales que caracterizan a la sociedad dentro de la cual opera la organización (70). La confianza es también un factor clave para la escuela de teóricos organizacionales que consideran al grupo de adiestramiento como instrumento primordial para el cambio y el desarrollo dentro de la organización (71), para que las organizaciones sean más democráticas y tengan mayor participación en su sistema de supervisión y de toma de decisiones.

Nuestras conclusiones corroboran el ajuste entre la confianza y las actitudes del hombre moderno, e implican que las personas que fundan organizaciones en sociedades tradicionales o en desarrollo bien podrían emplear la escala de confianza como uno de los criterios de selección de personal más apropiado.

3. Problemas Sin Solución

Hay varios puntos no resueltos acerca de la confianza que merecen nuestra atención. ¿Cuáles son sus causas? ¿Cómo se puede generar mayor confianza? ¿Cuáles son los efectos o resultados de la confianza? Parece esencial para esfuerzos colectivos, orientados a determinadas metas, tales como los que se encuentran en organizaciones grandes, proyectos de desarrollo comunitarios y cooperativas, pero ¿cómo opera exactamente? ¿Puede la confianza acrecentarse fácilmente o está el hombre "encerrado" en niveles prevalecientes?

En la esfera política, ¿Qué es lo que se necesita para lograr algo de fe y confianza y desarraizar la profunda desconfianza existente en los indígenas y campesinos por años de explotación y promesas políticas nunca cumplidas? ¿Qué efectos está produciendo la reciente revolución peruana, a través de sus programas de reforma agraria y reorganización industrial, sobre los niveles de confianza del pueblo? Dada la desconfianza medida aquí, podrían esperarse algunos logros difíciles, pero estos programas deben servir claramente para aumentar la confianza con el correr del tiempo.

Es de esperarse que una serie de análisis y estudios posteriores de la confianza/desconfianza habrán de explicar de modo más completo sus efectos y causas y señalar el camino hacia un mundo más humano, benevolente y confiado.

REFERENCIAS

1. Simmons, Ozzie G. "The Criollo Outlook in the Mestizo Culture of Coastal Peru." American Anthropologist: vol. 62 (1955), 107-117.
2. Sigmund Freud, citado por Morton Deutsch y Roberto M. Krauss en Theories in Social Psychology. New York: Basic Book, Inc., 1965, p.143.
3. Erikson, Erik H. Childhood and Society. New York: W. W. Norton, 1950. 397 pp.
4. Vandenberg, R. L. "Loneliness: Its Symptoms, Dynamics and Therapy." Psychiatric Quarterly: vol. 37, no.3 (1963), pp. 466-475.
5. Lasswell, Harold D. Political Writings. Glencoe, Ill.: Free Press, 1951. 525 pp.
6. Horney, Karen. Our Inner Conflicts. New York: W. W. Norton, 1945. 250 pp.
7. Cox, Henrietta. "Study of Social Class Variations in Value Orientations in Selected Areas of Mother-Child Behavior." Tesis de Ph.D., Washington University, St. Louis, 1964.
8. Deutsch, Morton. "Trust, Trustworthiness, and the F-Scale." Journal of Abnormal and Social Psychology: vol. 61, no.1. (1960), pp. 138-140.
9. Solomon, Leonard. "The Influence of Some Types of Power Relationships and Game Strategies upon the Development of Interpersonal Trust." Journal of Abnormal and Social Psychology: vol. 61, no.2 (1960), pp.223-230.
10. Goldsen, Rose K., M. Rosenberg, R. M. Williams, Jr., y E.A. Suchman. What College Students Think. Princeton, N.J.: D. Van Nostrand Co., Inc., 1960. 231 pp.
11. Agger, R.E., M. Goldstein, and S. Pearl. "Political Cynicism: Measurement and Meaning" Journal of Politics: vol.23, (1961), pp. 477-507.
12. Ramos, Samuel. Profile of Man and Culture in Mexico. trans. by Peter G. Earle, Austin, Texas: University of Texas Press, 1962. 198 pp. Original publicado como El Perfil del Hombre y la Cultura en Mexico.

Mexico: Imprenta Mundial, 1934. 179 pp.

13. Almond, Gabriel y Sidney Verba. The Civic Culture. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1963. 505 pp.
14. Westacott, George H. "Interpersonal Trust in Peru" Masters Thesis, New York State School of Industrial and Labor Relations, Cornell University, 1967. 164 pp.
15. Kahl, Joseph A. The Measurement of Modernism. Austin, Texas: The University of Texas Press, 1968. 210 pp.
16. Rotter, Julian B. "A new Scale for the Measurement of Interpersonal Trust." Journal of Personality: vol. 35, no.4 (1967), pp. 651-665.
17. Foster, George. "Peasant Society and the Image of the Limited Good." American Anthropologist: vol.67, no. 2 (1965), pp. 293-315.
18. Simmons, Ozzie G. "Drinking Patterns and Interpersonal Performance in a Peruvian Mestizo Community;" Quarterly Journal of Studies on Alcohol: vol.20 (1959) pp. 104-105
19. Whyte, William Foote. "Culture, Industrial Relations, and Economic Development: The Case of Peru." Industrial and Labor Relations Review: vol. 16, no.4 (1963). pp.583-593.
20. Williams, Lawrence K., William Foote Whyte, and Charles S. Green. "Do Cultural Differences Affect Workers' Attitudes?" Industrial Relations: vol. 5, no.3 (1966), pp. 105-117.
21. Kahl, op. cit.
22. Solomon, op. cit.
23. Almond and Verba, op. cit., Kahl, op. cit., and Whyte, op. cit.
24. Foster, op. cit.
25. Kahl, op. cit.

26. Almond and Verba, op. cit.
27. Cox, op. cit.
28. Williams, Whyte and Green, op. cit.
29. Goldsen, et. al., op. cit.
30. Rotter, Julian B. "External Control and Internal Control"
Psychology Today: vol. 5, no.1 (June 1971), pp. 37-42-58-59.
31. Rotter, op. cit., 1967
32. Erikson, op. cit.
33. Argyris, Chris. Interpersonal Competence and Organizational Effectiveness. Homewood, Ill.: Dorsey Press, 1962, 292 pp.
34. Gibb, J.R. "Climate for Trust Formation." en L. Bradford, J. R. Gibb y K. D. Benne, eds., T-Group Theory and Laboratory Method. New York: John Wiley and Son, 1964. 486 pp.
35. Lasswell, op. cit.
36. Westacott, op. cit.
37. Westacott, The Peruvian Automobile Industry: A Socio-Economic and Organizational Inquiry. Ithaca, N.Y. Cornell Latin American Studies Program, Cornell University, 1971. 254 pp.
38. En los estudios originales aparecen discusiones más amplias acerca de la metodología.
39. Un estudio co-dirigido por William F. Whyte y Lawrence K. Williams, de la Universidad de Cornell, y José Matos Mar y Julio Cotler del Instituto de Estudios Peruanos (IEP) en Lima. El IEP ha publicado varios informes sobre el estudio.
40. Guttman, Louis. "The Cornell Technique for Scale and Intensity Analysis." Educational and Psychological Measurement: vol. 7 (1947), pp. 247-280, and Herbert Menzel "A new Coefficient for Scalogram Analysis." Public Opinion Quarterly. vol. 17, no.2 (1953), pp. 268-280.

41. Goodman, Leo A. y Wm. H. Kruskal, "Measures of Association for Cross-Classifications," Journal of the American Statistical Association: vol. 49 (Diciembre, 1954), pp. 732-764 (especialmente pp. 247-252); y "Measures of Association for Cross-Classifications: III." Journal of the American Statistical Association: vol. 58 (Junio, 1963), pp. 310-364 (especialmente pp. 322-330).
42. White, Chris. "Documentation for Lambda, A Program to Compute Lambda and Gamma measures of Association". Departamento de Sociología Rural, Universidad de Cornell (versión mimeografiada, sin fecha).
43. Un asterisco indica significancia estadística en o más allá del nivel .05, dos asteriscos la señalan en o más allá del nivel .01.
44. Rosenberg, Morris. Occupations and Values. Glencoe, Ill.: Free Press, 1957. 158 pp.
45. Goldsen, et. al., op. cit.
46. Almond and Verba, op. cit.
47. Foster, op. cit.
48. Kahl, op. cit.
49. Williams, et. al., op. cit.
50. Kretch, David, R.S. Crutchfield, y E.L. Ballachey Individual in Society, New York: McGraw-Hill Book Co. Inc., 1962. 564 pp.
51. McClelland, David C. y David G. Winter. Motivating Economic Achievement. New York: Free Press, 1969. 409 pp.
52. Whyte, William Foote y Lawrence K. Williams, Toward an Integrated Theory of Development. Ithaca, N. Y.: New York State School of Industrial and Labor Relations, Cornell University, 1968. 89 pp.
53. Rosenberg, op. cit.
54. Williams, et. al., op. cit.
55. Deutsch, op. cit.

56. Rotter, Julian B. "Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement." Psychological Monographs; vol. 80 (1966). pp. 1-28.
57. Gurin, Patricia, Gerald Gurin, Rosina C. Lao y Muriel Beattie. "Internal-External Control in the Motivational Dynamics of Negro Youth." Journal of Social Issues; vol. 25, pp. 29-53.
58. Lasswell, op. cit.
59. Westcott, op. cit.
60. Williams, Whyte and Green, op. cit.
61. Foster, op. cit.
62. McClelland, David C., et. al., The Achievement Motive. New York: Appleton-Century-Crofts, 1953. 384 pp.
63. Maslow, Abraham H. Motivation and Personality. New York: Harper, 1954. 441 pp.
64. Smith, David H. and Alex Inkeles, "The OM Scale: A Comparative Socio-Psychological Measure of Individual Modernity," Sociometry, vol. 29, no. 4 (1966), pp. 353-377.
65. Hagen, Everett E. On the Theory of Social Change. Homewood Ill.: The Dorsey Press, Inc., 1962. 522 pp. (especialmente Capitulo 4, pp. 55-85)
66. Levy, Marion J., Jr. Modernization and the Structure of Societies. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1966. 855 pp.
67. Stinchcombe, Arthur L. "Social Structure and Organizations," en James G. March (ed), Handbook of Organizations. Chicago: Rand McNally & Co., 1965, pp. 142-193.
68. Ibid.
69. Banfield, E. The Moral Basis of a Backward Society
70. Crozier, Michel. The Bureaucratic Phenomenon. Chicago: University of Chicago Press, 1964. 263 pp.
71. Argyris, Chris. Organization and Innovation. Homewood, Ill.: Irwin & Co., 1965, y Bennism W. G., K.D. Benne, y R. Chin. The Planning of Change, 2nd ed., New York: Holt, Rinehart & Winston, Inc., 1969, 627 pp.

