

Manuel Calvo Beca *

Refleja el autor y hace un interesante comentario de la experiencia sistematizada de 445 expertos de las Naciones Unidas sobre la inducción del cambio social en las colectividades en vías de desarrollo (N. de la R.).

La estrategia para el cambio de mentalidad en las comunidades atrasadas

En el planteamiento económico más abstracto de un plan de desarrollo va incluida una actitud ética y social, que condiciona desde su fuente la aplicación del programa a una sociedad determinada. Por tanto, deben señalarse **diversas actitudes ético-sociales, condicionantes del desarrollo.**

No podemos olvidar las hipótesis ético-sociales que presupone todo principio económico. Porque no se trata de ajustar un grupo humano a una concepción económica. Será más eficaz para el progreso real de una región aplicar un plan cuyos principios económicos estén de acuerdo con la mentalidad ético-social de sus habitantes.

A) ACTITUDES DE LA ORGANIZACION

El cambio que supone el desarrollo puede originarse de dos maneras: invención y difusión. En un país subdesarrollado el elemento humano no está preparado para encontrar por sí mismo nuevos modos de expansión socio-económica. Carece de los conocimientos de base para tal invención del tiempo y recursos necesarios para investigar, de la actitud empresarial conveniente para poner en práctica las nuevas ideas. Por lo tanto, el cambio social ha de producirse con la incidencia de otra cultura.

Abordemos el estudio de las actitudes de la organización introductora del cambio social, por la importancia que se reconoce al plan y métodos de trabajo en todo proyecto de desarrollo.

Utilizaremos, para ilustrar algunas de nuestras reflexiones, los resultados de una encuesta realizada por el Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social, recogida en el libro «**Inducción del cambio social en las colectividades en vías de desarrollo**». Son las respuestas de 445 expertos que trabajan en 13 países.

(*) Profesor de Sociología de la Escuela Superior de Técnica Empresarial Agrícola (ETEA) de Córdoba.

Para el 80 por 100 de los encuestados el factor principal de la eficacia de un proyecto reside en los métodos empleados y en la viabilidad del mismo proyecto. Sólo el 20 por 100 atribuye los resultados primariamente a las condiciones locales. En el Cuadro 1 pueden analizarse las respuestas.

CUADRO I
Opinión de los expertos sobre el factor principal de la eficacia de un proyecto de desarrollo regional.
(Porcentajes)

| | Expertos extranjeros | Expertos nacionales |
|---|-------------------------|------------------------|
| Factores relativos a los métodos o al proyecto | 75 | 82 |
| Calidad del personal | 21 | 21 |
| Planificación previa del proyecto | 16 | 23 |
| Conocimiento de la situación local o nacional de la lengua, de las costumbres ... | 15 | 13 |
| Presupuesto y recursos materiales del proyecto | 12 | 12 |
| Empleo de métodos que aumentan la motivación, el interés, la participación y la cooperación de la población local ... | 10 | 11 |
| Otros factores relativos a los métodos o al proyecto | 1 | 2 |
| Condiciones locales | 19 | 13 |
| Actitud de la población local | 13 | 8 |
| Estructura social de la Comunidad | 5 | 4 |
| Recursos naturales | — | 0 |
| Otras condiciones | 1 | 0 |
| Contestación vaga | | |
| Conestación vaga o ausencia de respuesta ... | 6 | 6 |
| | 100 | 100 |
| Número total de informantes | (326) | (110) |

En el capítulo VII se estudia la relación entre los resultados obtenidos y un índice de severidad de las condiciones locales. En grado sorprendente los «contextos socio-culturales de los proyectos más recientes de los informantes no ejercieron efectos demostrables en sus resultados».

Las dos actitudes sociales fundamentales que examinamos a continuación ponen de relieve el marcado interés sociológico que tiene el comportamiento de la organización encargada de promover el desarrollo.

1. Si la importación de cultura humana y técnica se establece en los términos de un contrato de libre cambio, la región o país subdesarrollado no hará más que venderse al nuevo colonizador. El desarrollo regional cuando se produzca, tendrá el signo de la aniquilación o postergación de la cultura y población indígenas.

Los procesos de competencia y asimilación, entre concurrentes de desigual potencia, se convierten en procesos desintegradores. La aparente

cooperación resulta conflicto directo con la desaparición del más débil.

Las consecuencias sociales de esta actitud interesada a corto o medio plazo son previsibles y quedarán sugeridas al hablar de los condicionantes retardatarios del desarrollo.

2. Los objetivos totales del desarrollo económico suponen un desinterés inmediato, cierta gratuidad de los servicios de promoción. Bien es verdad que a largo plazo o indirectamente redundará en provecho común esta primera inversión a fondo perdido. Se obtendrá en forma de equilibrio de mercados, de crecimiento armónico, de paz y enriquecimiento espiritual. Pero acogerse a esta esperanza supone una opción primariamente desinteresada e implica una determinada escala de valores.

Existe, por tanto, una actitud ético-social de los programadores que incluyen en sus objetivos y en los métodos utilizados una **atención especial al bien personal y regional** de la zona afectada. Si todo desarrollo supone una muerte y una creación según explica Malassis, los promotores de esta segunda actitud intentan que el mismo sujeto que se destruye para cambiar se levante enriquecido integralmente, sin perder sus valores genuinos.

Esta intención general admite diversas especificaciones, que podemos reseñar como otras tantas actitudes.

a) **Actitud dirigista.**—Los proyectos económicos se presentan a veces con urgencia inaplazable. El gobierno o la organización no consideran oportuno esperar un movimiento espontáneo de la región y prefieren emplear sus recursos sin **obtener previamente una activa incorporación** de la población local. La inmediatez de los primeros resultados se paga con los gastos de un incremento de la vigilancia y la vuelta a la situación anterior en cuanto cesa la presión promotora. Se realiza la obra «para el gobierno». Una vez concluida, al marcharse los agentes, se abandona su utilización. Primera finalidad: progreso material a corto plazo, desarrollo humano a largo plazo.

b) **Desarrollo comunitario.**—Un modo de promover el desarrollo regional o local es el que se pone como meta y técnica básica el desarrollo comunitario. Es un movimiento que pretende promover una vida mejor para toda la comunidad con su participación activa; si ésta no sobreviene se utilizan técnicas para estimularla.

La organización se acerca con un profundo respeto a las peculiaridades de la región. Estudia las necesidades reales y ordena los proyectos de modo realístico y de acuerdo con las necesidades y posibilidades locales. Se adapta a las condiciones, se pone en contacto directo con la población local, no atiende tanto a los resultados materiales inmediatos, sino a la formación de una comunidad activa y deseosa de mejorar. Primera finalidad: desarrollo humano a corto y largo plazo, desarrollo material a largo plazo. El agente de la organización no debe tomar la responsabilidad del proyecto, sino confiarla a los jefes locales. Su papel se reduce a sugerir, animar, indicar las posibilidades de ayuda exterior.

El sistema más eficaz para mover a la adopción de un cambio es el de la Demostración. Obsérvese en el Cuadro II cómo la mayoría de las maneras recomendadas por los expertos para asegurar el éxito de las Demostraciones se refieren a esta participación activa de elementos locales.

CUADRO II
Opinión de los expertos sobre la mejor manera de asegurar la eficacia
de las demostraciones.
(Porcentaje)

| | Expertos extranjeros | Expertos nacionales |
|---|-------------------------|------------------------|
| Hagan participar la población local | 71 | 33 |
| Procedan sencillamente, lentamente, de manera vivaz | 34 | 45 |
| Hagan la demostración sobre su propio terreno. | 19 | 20 |
| Utilicen los materiales locales | 18 | 15 |
| Utilicen un modo de comunicación concreto ... | 18 | 10 |
| Denle los beneficios a la población | 15 | 13 |
| Utilicen las prácticas locales | 4 | 8 |
| Otras opiniones | 8 | 10 |
| Total | (95) | (40) |

Coincide con esta actitud meramente asesora y de servicio la opinión de los expertos sobre las cualidades personales del agente que más se necesitan para el éxito de un proyecto. Puede verse en el Cuadro III. No son los especialistas, de menor capacidad de adaptación a las circunstancias, sino las personas polivalentes y de sentido común las que mejor consiguen el desarrollo apetecido.

Por la misma razón se recomienda que los agentes sean indígenas y no desadaptados por su educación foránea.

CUADRO III
Opinión de los expertos acerca de cuál de las diversas carencias que puede
presentar el personal es la más o la menos grave.
(Porcentaje)

| | Expertos extranjeros | | Expertos nacionales | |
|--|-------------------------|-------------------|------------------------|-------------------|
| | La más grave | La menos grave | La más grave | La menos grave |
| Carencias: | | | | |
| Formación poco especializada | 7 | 22 | 10 | 19 |
| Formación especializada únicamente. | 2 | 26 | 4 | 31 |
| Escaso conocimiento de la cultura local | 6 | 6 | 14 | 9 |
| Ignorancia de la lengua local | 6 | 31 | 5 | 20 |
| Actitudes inadecuadas respecto de la población local | 46 | 1 | 51 | 2 |
| Escasa capacidad de adaptación ... | 22 | 2 | 4 | 5 |
| Ausencia de opinión | 10 | 11 | 11 | 15 |
| | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Número total de informantes ... | (326) | (269) | (119) | (108) |

CAMBIO DE MENTALIDAD Y DESARROLLO

Otras recomendaciones se basan en el mismo deseo: trabajar con asociaciones ya existentes, grupos informales constituidos espontáneamente, reducir las dimensiones del proyecto a medidas locales, imprimirles un ritmo lento y natural, etc.

Por último, para mejor conseguir la creación de un espíritu comunitario ayudará que las diversas organizaciones que trabajan en una región se presenten perfectamente integradas en un plan coherente de acción. No sólo por sumar las fuerzas incidentes, sino principalmente para no dividir la atención y la solidaridad del grupo en que se quiere influir.

B) ACTITUDES LOCALES

Nos referimos ahora al pueblo o región rural objeto del desarrollo. Las minorías locales, ya decididas a promover y producir el desarrollo,

CUADRO IV

Opiniones de los expertos respecto de cuál es, entre otras, la condición local que constituye el mayor obstáculo al éxito de los proyectos de desarrollo y cuál es la que entraña el obstáculo menos importante.
(Porcentaje)

| Condiciones locales | Expertos extranjeros | | Expertos nacionales | |
|--|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | El mayor obstáculo | El menos importante | El mayor obstáculo | El menos importante |
| Prácticas tradicionales ... | 24 | 1 | 14 | 5 |
| Bajo nivel de instrucción general ... | 18 | 7 | 25 | 11 |
| Ausencia de dirigentes progresistas ... | 13 | 2 | 8 | 4 |
| Falta de coordinación entre las inst. ... | 9 | 5 | 13 | 4 |
| Población local satisfecha de su suerte ... | 8 | 14 | 6 | 13 |
| Población convencida de que no puede mejorar su suerte ... | 8 | 16 | 6 | 9 |
| Recursos naturales insuficientes ... | 5 | 11 | 4 | 7 |
| Discordias entre los aldeanos ... | 4 | 7 | 9 | 2 |
| Injusta distribución de la propiedad ... | 2 | 4 | 3 | 3 |
| Desconfianza respecto de los extranjeros ... | — | 25 | 1 | 29 |
| Ausencia de opinión o de respuesta ... | 9 | 8 | 11 | 13 |
| | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Número total de informantes ... | (326) | (326) | (119) | (119) |

CUADRO V

Opinión de los expertos respecto de qué grupos son habitualmente más hostiles a los proyectos de desarrollo.
(Porcentaje)

| | Expertos extranjeros | Expertos nacionales |
|--|-------------------------|------------------------|
| Los hombres de edad | 61 | 67 |
| Las mujeres de edad | 50 | 60 |
| Jévenes (sexo masculino) | 3 | 3 |
| Jóvenes (sexo femenino) | 2 | 1 |
| Los ricos | 47 | 52 |
| Los pobres | 8 | 12 |
| Los que saben leer y escribir | 4 | 7 |
| Los analfabetos | 29 | 45 |
| Ninguna de esas categorías | 11 | 8 |
| Ausencia de respuesta o de opinión | 5 | 2 |
| TOTAL | (326) | (119) |

quedarían agrupadas al concepto «organización», del que acabamos de hablar.

Sólo aludiremos de paso a los diferentes comportamientos de los representantes del **capital, dirección y trabajo**. Las actitudes son parecidas, aunque los contenidos sean específicos. El éxodo, por ejemplo, tanto de capital como de trabajadores de todos los niveles, revela una misma actitud de fascinación, impotencia o desánimo.

1. Resistencia al cambio en sí.

Sólo el que empieza a vivir es indiferente a una forma determinada de hacer las cosas. El que ha experimentado las consecuencias dolorosas de un sistema o de una costumbre está en disposición de aceptar un cambio para mejorar. El que posee un conocimiento claro de lo mejor puede renunciar a lo que tiene.

a) Pero generalmente el hombre se apega a lo que ha vivido anteriormente. La coherencia de un modo uniforme y coordinado de obrar y sentir es lo que proporciona seguridad y destreza. A medida que pasan los años se arraigan las costumbres, se disfruta con menor esfuerzo del sistema trabado y coherente de ideas y conductas que constituyen la cultura. Cada sociedad ha conseguido un estilo de vivir. El individuo se adapta a esta cultura y queda marcado, identificado con ella. Todo cambio supone cierta renuncia a sí mismo, aún en el caso del desarrollo.

No es extraño que en la encuesta ya citada señalen los expertos este arraigo a las tradiciones como el mayor obstáculo a la implantación de mejoras. Y que sean las personas de mayor edad las que se muestren más hostiles a los proyectos.

Los pobres presentan menor resistencia que los ricos a las transformaciones de la cultura. Es normal, puesto que los segundos tienen más que conservar y los primeros tienen menos que perder. El caso de los mayores de edad se justifica por el mismo instinto de conservación: la madurez de la propia vida es lo que se pone en peligro.

Finalmente, la ignorancia se resiste por su menor capacidad de adap-

CAMBIO DE MENTALIDAD Y DESARROLLO

tación a una nueva forma: su único saber se lo dio una experiencia que se prevee inútil tras el cambio.

b) Si individualmente cuesta cambiar, la sociedad tiene mecanismos que lo dificultan aún más. Son medios de defensa para evitar la desorganización. Es vital para la vida social el que los múltiples comportamientos humanos queden dentro de lo previsible y coordinable. El control social lo ejerce la masa sobre el individuo y el líder sobre el conjunto.

c) La sociedad rural, de intensa relación social, posee un control máximo. Las dimensiones humanas, de tú a tú, favorecen esta mutua influencia. De aquí se siguen dos consecuencias para la introducción del desarrollo:

1.ª Será difícil introducirlo.

2.ª Una vez aceptado por los líderes o grupos más influyentes, el contagio será rápido y su influencia persistente.

d) Ciertas características del cambio proyectado pueden influir en la actitud de resistencia. Las pretensiones de un cambio total y rápido alarman a la población afectada. Por el contrario, aconsejan los informantes citados, es preferible un cambio selectivo de ciertos aspectos, y un ritmo lento, más de acuerdo con el proceso de asimilación que supone el desarrollo integral (véase Cuadro VI). Cuando se les pregunta sobre las causas del fracaso de ciertos planes responden que el error estuvo en ir demasiado rápidos o querer abarcar una zona demasiado vasta. Sólo el 22 por 100 lo atribuyen a ritmo lento y dimensiones demasiado pequeñas.

CUADRO VI

Opinión de los expertos acerca de las posibles estrategias destinadas a inducir el cambio social.

(Porcentaje)

| Expertos extranjeros Enfoque preconizado | Ritmo preconizado | | |
|---|-------------------|-------|------------------|
| | Rápido | Lento | |
| Global | 6 | 30 | |
| Selectivo | 11 | 53 | |
| | | | 100 (N = 300) |
| <hr/> | | | |
| Expertos nacionales | | | |
| Global | 6 | 25 | |
| Selectivo | 11 | 58 | |
| | | | 100 (N = 114) |

La encuesta a que nos venimos refiriendo se ha realizado en cuatro principales sectores de actividad: educación de adultos y economía doméstica; agricultura; salud y nutrición, y desarrollo de la comunidad. Puede sernos útil observar que el porcentaje de los expertos en desarrollo agrícola es el más acusado cuando recomienda el cambio selectivo y el menos fuerte al referirse al cambio lento. Quizás porque en la graduación del proyecto agrícola va incluida la idea de lentitud y el ritmo natural del mundo vegetal-animal es difícilmente alterable.

Estas conclusiones parecen más coherentes con un planteamiento sociológico que con una visión económica, que recomendaría las grandes

dimensiones y la dependencia intersectorial. A los expertos se les preguntó simplemente qué les había conducido al éxito o fracaso de sus planes de desarrollo.

2. Desconfianza.

a) El temor de lo desconocido coarta la implantación de un proyecto. En esta actitud ante lo nuevo influye poderosamente el grado de ignorancia de la población local. El ignorante no conoce más que lo aprendido directamente por la experiencia. Ordinariamente no ha conseguido la agilidad mental precisa para imaginar nuevas situaciones. La capacidad de abstraer es lo que nos libera del presente y del fixismo y posibilita la evolución. Su tosquedad le dificulta entrar en un diálogo para comprender las razones del cambio, los móviles de la organización, la posibilidad de una nueva coordinación de los resultados que se produzcan.

Convendrá añadir que la ignorancia desconfiada (segura sólo de sí) no va siempre unida a la falta de escolaridad clásica, ni siquiera al analfabetismo. Se encuentra en diversos niveles. Esta actitud depende más bien de un bajo grado de humanismo, de ciertas taras psicológicas o éticas, ligadas a su vez a una educación defectuosa.

b) El miedo a lo desconocido tiene una manifestación característica en la postura de recelo que la comunidad local suele adoptar ante los promotores del desarrollo.

El contacto personal que caracteriza a la sociedad rural debilita la importancia de las instituciones y de las ideologías. Para el hombre rural la personalidad del funcionario oculta y elimina la significación que su organización tenga en sí. Siempre se trata de un desconocido que habla en nombre de otros desconocidos, de cuyas intenciones y comportamiento aún no se tiene constancia.

Agrava el recelo la oscura identificación que puedan hacer del agente de la organización de desarrollo con el mundo de los burócratas o con los agentes comerciales de que tienen experiencia, no siempre grata. Para vencer esta actitud el mejor sistema es dejarse conocer como ellos desean. La convivencia durante meses resulta imprescindible en ocasiones.

c) La desconfianza se hace extrema cuando otros proyectos de desarrollo han fracasado anteriormente, a sus expensas. Habrá que estudiar las circunstancias del anterior fracaso y hacer ver el diverso planteamiento de lo que ahora se pretende. Reconocen los expertos en desarrollo comunitario que ésta es la peor situación inicial, pero sólo el 7 por 100 aconseja desistir.

d) El temor al riesgo no siempre puede enjuiciarse como una falta de espíritu de empresa. Por hipótesis estas poblaciones viven de su trabajo inmediato y no cuentan con reservas para afrontar una experiencia no garantizada. Cuando se trata de supervivir no se permite el lujo de intentar modos extraños. En otros sitios todo es posible, se dicen. Sólo si la organización promotora del proyecto dispone de medios económicos para garantizarles el valor de su cosecha tradicional y se les asegura formalmente esa cantidad, podrá eliminarse este justificado capítulo de desconfianza.

e) La actitud que estamos analizando queda ampliamente confirmada al examinar los argumentos más eficaces para inducir al adulto medio a cambiar una costumbre. Los tres argumentos fundamentados en las ventajas del cambio social figuran con mayor frecuencia que todos los demás (cuadro VII): El medio más eficaz para convencer es el de la demostración práctica, y el menos eficaz, las conferencias. La evidencia de los hechos arrastra más que las palabras. Y para asegurar el éxito

CAMBIO DE MENTALIDAD Y DESARROLLO

de la demostración habrá que dar la más extensa participación a la población local. Sólo así quedan convencidos de lo que son capaces (cuadros II y VIII).

CUADRO VII

Opinión de los expertos acerca de cuál es, entre otros, el argumento más eficaz en un conjunto de argumentos para inducir al adulto a cambiar una costumbre o una práctica.

(Porcentaje)

| | Expertos extranjeros | Expertos nacionales |
|---|-------------------------|------------------------|
| Argumentos: | | |
| Describir las ventajas obtenidas por otras comunidades que adoptaron el cambio | 60 | 62 |
| Describir las ventajas personales que pueden sacarse del cambio | 59 | 47 |
| Describir las ventajas que los niños obtendrán a la larga del cambio | 56 | 46 |
| Ofrecer un módico estímulo en metálico | 31 | 25 |
| Lograr que los dirigentes políticos nacionales apoyen el proyecto | 30 | 25 |
| Indicar los inconvenientes de los métodos tradicionales | 23 | 31 |
| Lograr que otros dirigentes nacionales apoyen el proyecto | 21 | 17 |
| Mencionar el apoyo de autoridades extranjeras. | 2 | 3 |
| Ausencia de opinión o de respuesta | 13 | 19 |
| Número total de informantes | 326 | 326 |

CUADRO VIII

Medios de comunicación directa más eficaces y menos eficaces.

(Porcentaje)

| | Expertos extranjeros | | Expertos nacionales | |
|--|---|--------------------|---------------------|--------------------|
| | Entre los que pudieron evaluar el método y lo hicieron, porcentaje de los que lo consideran como: | | | |
| | el más eficaz | el menos eficaz | el más eficaz | el menos eficaz |
| Conferencias | 3 | 82 | 4 | 74 |
| Cursos de capacitación | 15 | 2 | 12 | 8 |
| Discusión de grupos | 20 | 9 | 35 | 10 |
| Demostraciones | 65 | 3 | 48 | 4 |
| Visitas a domicilio por el personal | 24 | 8 | 23 | 11 |
| Giras de estudio | 4 | 23 | 7 | 30 |

La cultura rural no reconoce otro maestro que la experiencia. No debe concebirse la cultura rural como un primer paso hacia la literaria o científica. «Es una ciencia vital, un estilo de ser. Un plantel de cabezas que piensan con acierto»¹. Donde no llegan las palabras y los números convence la muda reflexión sobre un hecho concreto.

3. Pasividad.

Los teóricos del desarrollo social han puesto de relieve la conveniencia de suscitar la colaboración e iniciativa de las comunidades subdesarrolladas. Mientras el proyecto sea voluntad ajena no se consigue el despegue. Aun en el caso de no producir una resistencia o desconfianza, la participación resulta fundamental. La aceptación pasiva no conduce a nada definitivo.

a) Se atribuye el éxito de un proyecto a su adecuación con las necesidades sentidas en la población local. El hombre se mueve por tensiones conscientes. La libertad no puede ser movida desde fuera. Pero responde a incentivos propuestos. La determinación de estos incentivos, la elección de proyectos que respondan a deseos y necesidades reales tiene importancia decisiva a la hora del desarrollo regional.

La pasividad de las gentes causa admiración a los promotores. Su falta de entusiasmo por emprender mejoras, que sólo a ellos van a favorecer, induce a dejarlos en su estancamiento. La organización debe revisar el plan: con frecuencia proyectamos lo que nosotros deseáramos y no se comprende que otros carezcan de tales deseos.

b) Para comprender tal actitud local hay que pensar en la relatividad de las aspiraciones y necesidades.

1.º Deseamos solamente lo conocido. Hoy se vive en el campo con un nivel de vida muy superior al de años atrás. Es la elevación del nivel de consumo en las ciudades lo que crea el desequilibrio tensional en las zonas rurales que se despueblan. Y no basta el simple conocimiento transmitido por una noticia lo que crea la necesidad. Se requiere un conocimiento personal directo, una experiencia propia o de algún familiar o vecino.

El asesoramiento de los expertos citados nos confirma en la correlación existente entre contactos con el mundo moderno y el deseo de utilizar sus progresos. Sin embargo, por otras razones, se dan poblaciones en las que la utilización de los medios modernos no corresponde a la actitud respecto a ellos. Otras, por el contrario, poseen los valores modernos antes de que irrumpen las nuevas técnicas.

2.º Normalmente cada hombre tiende a alcanzar el grado inmediatamente superior de bienestar, prestigio y amistad. Una vez alcanzado se produce la satisfacción que relaja durante cierto espacio de tiempo las tensiones de más. Sólo algunos individuos, destacados por su ambición, no ponen límite ni descanso a sus aspiraciones.

3.º Es ley general del deseo que sólo lo asequible sin un gran esfuerzo se siente como propia necesidad. De aquí la eficacia de la demostración. El hombre tiene un presupuesto calculado de esfuerzos y una escala de valores y satisfacciones. Existe un punto óptimo de mínimo esfuerzo y máxima satisfacción en el que echa raíces y del que difícilmente se le puede sacar.

4.º Notemos finalmente la influencia de los medios de comunicación de masa en la creación de nuevas necesidades. En la cultura del consumo

CAMBIO DE MENTALIDAD Y DESARROLLO

la publicidad domina las psicologías. Trastorna la satisfacción del hombre rural al fijar su atención en el mundo urbano. Si la meta impuesta es la del consumo y el nivel de vida ciudadano, el campesino irá detrás del incentivo económico y procurará emigrar a las ciudades.

Convendría contrarrestar de algún modo estas tendencias, en muy poco favorables al desarrollo regional agrícola, necesitado de hombres con vocación profesional arraigada.

4. Individualismo.

Si bien la vida social del pueblo es intensa, profesionalmente el agricultor, como propietario o responsable, como trabajador eventual, tiende a la independencia.

El mundo rural se abre hoy a nuevas dimensiones. La especialización y el predominio de lo funcional (ambientes distintos para distintas ocupaciones dentro de la zona o región) ha roto el horizonte limitado del pueblo tradicional. Hoy se vive la vida rural en la región, como en la ciudad se vive la urbana. Si la tesis urbana insiste en rehacer, donde no existen, entidades sociológicas a la medida del hombre (familia, barrios, parroquias, R. H. en la empresa), la tesis rural debe pretender «preservar estas entidades allí donde existen, pero amenazadas». (Laloux, o. c.)

a) Un programa de desarrollo que implica cambios sociales no puede avanzar sin atender a la comunidad rural en cuanto portadora de una cultura. El control que todavía ejerce debe ser orientado hacia los nuevos modos de vida que se siguen del desarrollo.

Los cambios tecnológicos y sociales traídos de fuera ocasionan nuevos problemas. Una comunidad integrada puede saltar en pedazos si entran elementos nuevos sin la suficiente adaptación. La capacidad de reacción es distinta, según la edad y otros factores. El primer cambio, si no se incorpora orgánicamente a la cultura local, puede impedir que prosiga el proceso.

Una relevante característica de la psicología social del pueblo es la **solidaridad de doble signo**. No cabe la indiferencia. Se aman y se ayudan o se detestan y combaten, pero no se ignoran. Cada uno tiene su puesto y su fuerza dentro del grupo. Se conoce el grado de influencia de cada uno y de los subgrupos. Para el bien y para el mal se dan muy frecuentemente coaliciones conscientes. Si la organización trabaja con los individuos, el caciquismo y las rivalidades acarrearán problemas retardatarios. Si se consigue unir al pueblo entero, el sentido de rivalidad se proyectará hacia pueblos vecinos. Puestos en marcha, el agente de la organización tendrá más bien que frenar la fuerza desencadenada.

b) La independencia profesional del agricultor le coloca en situación desventajosa para competir con otros sectores. La cooperación se presenta como condición indispensable para afrontar cualquier proyecto.

Si se consigue unir las fuerzas locales, se sentirán seguros para arros-trar las eventualidades del cambio planeado. El mismo carácter local del proyecto convencerá a los más desconfiados a no sospechar intenciones explotadoras en la organización y sus agentes.

c) El fomento del sentido comunitario multiplicará los incentivos que han de sacar de su **indolencia** al pueblo subdesarrollado. Las leyes psicológicas que expusimos al tratar de la pasividad se ceban especialmente en el individuo aislado. Los líderes económicos, al no encontrar objetivos locales a su inquietud, abandonan el pueblo. Los que quedan no encuentran razones para salir de su estado.

MANUEL CALVO BECA

La comunidad como objetivo añade a las necesidades individuales el aliciente de la solidaridad y del prestigio local. El esfuerzo desinteresado tiene una justificación absoluta. La sensación de poder amplia los horizontes de posibilidad de mejora. Para los líderes natos se presenta una ocasión de desarrollar sus cualidades. Las necesidades comunes toman significación para todos.

Una comunidad organizada puede ser movida hacia un desarrollo. La masa amorfa, el aglomerado social, es incapaz de aceptar una consigna.