

BIBLIOTECA

SOCIOLOGIA

Y

DESARROLLO RURAL

ANTONIO M. ARCE

AMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS
DE LA OEA
SANTO DOMINGO DE LOS RIOS, COSTA RICA

63

Se ha considerado que la enseñanza en las Facultades de Agronomía de América Latina, ha estado afectada entre otros factores, por la falta de Textos y de Materiales de Enseñanza, en idioma español. Esta situación ha sido reconocida en la obra "Un estudio de la Educación Agrícola Universitaria en América Latina" del Doctor Alvaro Chaparro, publicado por primera vez en diciembre de 1957. Este estudio fue realizado conjuntamente por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación y el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA.

De acuerdo con esta Información, el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas diseñó un programa de publicación de textos y de materiales de enseñanza, en idioma español, para ser vendidos a bajo precio. Este programa ha sido financiado, por seis años, por la Fundación Kellogg. El programa fue informado a los Decanos de las Facultades de Agronomía de América Latina, en su reunión celebrada en Santiago de Chile, del 16 al 28 de marzo de 1958.

Se pretende estimular a aquellos profesores de las Facultades de Agronomía que tienen textos provisionales o buenos apuntes de clase para que, mediante una ayuda adecuada, los conviertan en libros. También se desea traducir al español obras fundamentales, escritas originalmente en otros idiomas, en aquellos campos de estudio en que no existan buenos textos en español.

Se puede obtener información sobre este programa escribiendo al Servicio de Intercambio Científico del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA, Turrialba, Costa Rica.

C 256 301 ACCESIB

SOCIOLOGIA
Y
DESARROLLO RURAL

al





Sociología
y
Desarrollo Rural

Por

ANTONIO M. ARCE, Ph. D.

SOCIOLOGO, DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
Y CIENCIAS SOCIALES DEL INSTITUTO
INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS
DE LA O. E. A. TURRIALBA, COSTA RICA

TURRIALBA, COSTA RICA
SETIEMBRE DE 1963



Primera Edición: 1961
Reimpresión: 1962
Reimpresión: 1963

03330

I. I. C. A. - C. I. R. A.	
BIBLIOTECA	
COMPRADO A	11 EA.
OBSEQUIO DE	PRECIO US\$ 2.00
JUL 13 1965	
FECHA	

EDITORIAL SIC



1963

SERIE: Textos y Materiales de Enseñanza No. 9

Este libro ha sido publicado por el Servicio del Intercambio Científico, del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la Organización de los Estados Americanos. Es parte del programa de publicación de Textos y Materiales de Enseñanza para las Facultades de Agronomía de América Latina, financiado con una donación de la Fundación Kellogg.

Setiembre de 1963

Turrialba, Costa Rica.

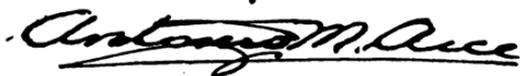
1009
11/13/65
AP 2

NOTA DEL AUTOR

Gran parte del material de esta publicación fue presentado inicialmente en el Segundo Curso Internacional de Sociología Rural realizado en Santa Tecla, El Salvador, durante los meses de mayo y junio de 1958. Luego en el Tercer Curso Internacional de Sociología Rural, llevado a cabo en La Habana, Cuba, en setiembre y octubre de 1959. Los participantes en dichos cursos fueron principalmente ingenieros agrónomos, agrónomos, mejoradoras del hogar y maestros de escuela. Todos ellos, aun cuando tenían funciones específicas, los cubría un denominador común: trabajar por el desarrollo rural en sus respectivos países.

Las conferencias dictadas en El Salvador y Cuba fueron posteriormente revisadas y organizadas en mejor forma y de acuerdo con las experiencias previamente adquiridas, para su presentación en el Curso Nacional de Extensión Agrícola, llevado a cabo en la Universidad Central de Venezuela, entre marzo y abril de 1960. El grupo de participantes estuvo formado por 22 ingenieros agrónomos y 10 médicos veterinarios.

Consecuente con su origen, la presente publicación va dirigida a los agentes de cambio, es decir, a todos aquellos que trabajan por un desarrollo rural más eficiente, llámense agente de extensión, agente de crédito agrícola, mejoradora del hogar, maestro de escuela, enfermera rural o trabajadora social, que, debido a fallas en sus programas de estudios pueden carecer en ciertos casos, de conocimientos básicos en el campo de la sociología, indispensables para realizar una labor más eficiente.

Antonio M. Ace

CONTENIDO

	Página
NOTA DEL AUTOR	iii
CAPITULO I	
ALCANCE Y UTILIDAD DE LA SOCIOLOGIA	1
Qué es sociología	1
Áreas de interés de la sociología	3
Qué es sociología rural	4
Qué es desarrollo rural	5
El agente de cambio	7
Cómo puede ayudar la sociología al desarrollo rural	8
Bibliografía	9
CAPITULO II	
GRUPO SOCIAL	11
Ideas generales	11
Definición y características	12
El concepto del sistema social	14
Elementos del sistema social	15
Tipos de grupo social	21
Bibliografía	26
CAPITULO III	
LA COMUNIDAD RURAL	28
Ideas generales	28
Definición y características	29
Delimitación de la comunidad rural	32
Comunidad geográfica o política	32
La comunidad desde el punto de vista social	32
Criterios para delimitar la comunidad	33
Estudio de la comunidad	34
Qué estudiar en una comunidad	35
Cómo estudiar la comunidad	38
Bibliografía	40

CAPITULO IV

	Página
CARACTERISTICAS DE LA POBLACION	41
Ideas generales sobre demografía	41
Características de la población	42
Figura I.—Distribución de las poblaciones rural y urbana por edad y sexo, Distrito Central de Turrialba, 1950	45
Cuadro I.—Estructura laboral de una hacienda en 1948 y 1958	47
Procesos vitales	49
Migración	52
Bibliografía	53

CAPITULO V

NATURALEZA DEL LIDERAZGO (Qué es liderazgo rural)	54
Qué es liderazgo	54
Tres conceptos relacionados con el liderazgo	55
Tipos de líderes	57
Algunas clasificaciones de líderes	57
Algunas características o condiciones de líderes informales	63
Bibliografía	66

CAPITULO VI

ESTUDIO DEL LIDERAZGO (Cómo "descubrir" líderes rurales)	67
Cómo localizar o "descubrir" líderes formales	67
Cómo localizar o "descubrir" líderes informales	68
Preguntas sociométricas	69
"Descubrimiento" de líderes informales	70
El sociograma	70
Algunos medios menos "técnicos" para descubrir líderes informales	71
Figura 2.—Forma en que se visitan las familias en San Juan Sur	72
Figura 3.—Forma en que se visitan las familias en Atirro	73

CAPITULO VII

	<u>Página</u>
FUNCION DEL LIDERAZGO (Cómo utilizar líderes rurales)	76
El líder como factor en el éxito o fracaso de proyectos de desarrollo rural	76
El proyecto de salud	77
El proyecto de los pozos	79
Bibliografía	81

CAPITULO VIII

EL PROCESO DE CAMBIO SOCIO-CULTURAL	83
Ideas generales	83
Cambio social	83
Figura 4.—Estructura del sistema agrícola de una hacienda de Costa Rica en 1952	85
Figura 5.—Estructura del sistema agrícola de una hacienda de Costa Rica en 1958	86
Cambio cultural	87
Cambio socio-cultural	90
Su importancia para el agente de cambio	91
Bibliografía	92

CAPITULO IX

EL PROCESO DE LA COMUNICACION EN LAS REGIONES RURALES	93
Importancia de la comunicación en la vida rural	93
Comunicación y simbolización	93
Qué es comunicación	94
En qué consiste el proceso de la comunicación	95
Cuándo se dice que ha habido comunicación	96
La comunicación en las regiones rurales	97
Comunicación indirecta	98
Comunicación directa	98
Figura 6.—Red de comunicación informal o directa en Las Colonias	101
Bibliografía	103

CAPITULO X

	<u>Página</u>
EL PROCESO DE DIFUSION EN LAS REGIONES RURALES	104
Ideas generales	104
Investigaciones sobre difusión	106
Etapas en el proceso de difusión	109
Categorías de individuos de acuerdo con el ritmo de adopción de ideas	114
Factores socio-culturales en la adopción de nuevas ideas o prácticas	117
Bibliografía	125
BIBLIOGRAFIA GENERAL	127

Capítulo I

ALCANCE Y UTILIDAD DE LA SOCIOLOGIA

— *Qué es sociología*

Puede definirse a la sociología como el estudio científico de la sociedad humana. Esto quiere decir: que la sociología es una ciencia, y que la materia prima de ésta es la sociedad humana. Se tratará de elaborar un poco más sobre los componentes de esta definición.

Hay dos elementos que son indispensables en la existencia de la sociedad humana: los seres humanos y las relaciones entre ellos. Sin embargo, es necesario dejar claro que, cuando los sociólogos estudian la sociedad, el interés lo ponen en las relaciones y no en los individuos como tales. De modo que la sociología se ocupa del estudio científico de las relaciones humanas y de los fenómenos resultantes de esas relaciones, las cuales pueden ocurrir en grupos relativamente pequeños, como la familia, o en la sociedad humana en general.

Ciencia es una acumulación sistemática de conocimientos. Esa acumulación sistemática es posible porque existe una manera específica de investigar el universo: el método científico. Por ello, algunos autores consideran que ciencia es una manera de enfocar el mundo empírico, esto es, el mundo que es susceptible de experiencia por el hombre (2).

Lo anterior está acorde con la tendencia de la mayoría de los investigadores que consideran la ciencia como un conjunto de conocimientos sobre el universo y, a la vez, como un

método para lograrlos. Ahora bien, siendo el universo uno solo, es lógico suponer que la ciencia es una sola. Sin embargo, frecuentemente se habla de ciencias. Esto se debe a que, por razones prácticas y para fines de análisis, el universo se divide en segmentos. El conjunto organizado de conocimientos obtenidos mediante la aplicación del método científico a cada una de esas partes recibe corrientemente el nombre de ciencia. Es botánica, si la materia de estudio son las plantas; zoología, si se trata de animales; astronomía, si de cuerpos celestes. Cuando es el hombre el segmento del universo que es objeto de estudio sistemático, las ciencias pueden ser sociología, antropología, psicología o anatomía, dependiendo ello de lo que de él se estudie.

Cuando la interacción es el foco de interés y de estudio del científico, se está en el campo de la sociología. En forma más específica, sociología es "un conjunto de hechos y principios, el conocimiento sistematizado que se ha obtenido de la aplicación del método científico al estudio de las relaciones sociales humanas" (8).

El concepto de sociología que se ha tratado de desarrollar en la presente sección está basado en el convencimiento de que esa disciplina es una ciencia. Algunos científicos, especialmente en el campo de las ciencias naturales, no lo aceptan así. La controversia, aunque ahora menos encendida que en lo pasado, persiste aún en algunos círculos. Se cita este hecho para llamar la atención del lector sobre él, y no para terciar en la polémica, ya que la controversia está fuera de los propósitos y la orientación de esta obra. Es posible aplicar el método científico al estudio de las relaciones sociales humanas, como puede comprobarse con la lectura de una serie de trabajos de diversos autores, algunos de los cuales serán citados a través de estas páginas. Se reconoce, sin embargo, que la objetivación es más difícil en el campo de las ciencias sociales, porque el investigador es, en la mayoría de los casos, parte

de los procesos que investiga, y porque el material, objeto de su estudio está compuesto de seres humanos que piensan, sienten y actúan diversamente. Por supuesto, el creciente desarrollo de técnicas e instrumentos de observación y análisis atenúa cada vez más esos inconvenientes. Por falta de espacio, no se trata con mayor amplitud este punto tan importante; sin embargo, los capítulos de Lundberg, Young, y Goode y Hatt, que se citan en la bibliografía de este capítulo, le darán al lector una idea más clara del problema (3, 9 y 2).

— *Areas de interés de la sociología*

Así como el universo se divide, para fines de análisis, en varios segmentos, objeto de diversas ciencias, la sociología enfoca su interés a diferentes segmentos de la sociedad, que constituyen diversas áreas de estudio especializado.

El campo de la sociología es muy amplio y a eso se debe, en parte, la tendencia hacia la especialización que ha venido acentuándose cada vez más. Cuando el interés del investigador se dirige hacia la interacción que ocurre dentro de los sistemas de educación formal, se está en el campo de la sociología de la educación. Si el objeto de análisis es la interacción que ocurre en un conjunto de creencias y prácticas acerca de lo sobrenatural y lo desconocido, y más específicamente con respecto a la iglesia (considerada como institución social), se está en el campo de la sociología de la religión. Si el objeto de estudio, son las relaciones humanas y los fenómenos resultantes de ellas en la industria, y más específicamente dentro de la fábrica, se está en el área de la sociología industrial. Cuando el interés del investigador se dirige hacia las relaciones humanas que ocurren en las ciudades, y a los fenómenos resultantes de esas relaciones, se está en el campo de la sociología urbana. Algunos consideran la sociología industrial como parte de la urbana. La delincuencia, la pros-

titución y el alcoholismo son algunos de los fenómenos estudiados en relación con la sociología urbana, aunque como fenómenos sociales no son exclusivos de los grandes conglomerados.

Las anteriores son sólo unas cuantas áreas de estudio especializado de la sociología. Existen además, entre otras, la sociología rural, sociología política, sociología del conocimiento, sociología del arte, sociología del derecho, ecología humana, demografía, criminología, opinión pública y propaganda, patología social, psiquiatría social, trabajo social, estratificación social, recreación, la familia y la comunidad. Reuter, en su libro "Handbook of Sociology" (7), cita 29 subdivisiones de la sociología, las cuales difieren en la importancia que se les ha dado como campos especializados de investigación. Por otra parte, "Sociological Abstracts" clasifica los compendios sobre publicaciones sociológicas en 41 diferentes áreas de interés.

— Qué es sociología rural

Aún cuando la sociología es una sola, se llama sociología rural al estudio de las relaciones sociales humanas que ocurren en las áreas rurales. Este concepto no será totalmente claro mientras no se defina lo que se entiende por áreas rurales. Esto se hará en el capítulo sobre la comunidad rural.

La sociología de la vida rural —como algunos prefieren llamar al área a que se hace referencia— es un campo de gran importancia de la sociología, a juzgar por el creciente número de estudios teóricos y prácticos que vienen realizándose, especialmente en los Estados Unidos. En la América Latina, el interés por la investigación de los fenómenos sociales ha aumentado considerablemente en los últimos años. El nú-

mero de estudios aumenta día con día, lo que permite la acumulación de conocimientos sistematizados sobre la vida rural latinoamericana(*). En otras palabras, ya se puede hablar de la existencia de una sociología rural en varias regiones de América Latina, puesto que, como se mencionó anteriormente, sociología rural, según Smith, es el conocimiento sistemático obtenido por la aplicación del método científico al estudio de las relaciones sociales humanas en el medio rural.

— Qué es desarrollo rural

Las relaciones interpersonales en la sociedad rural giran alrededor de actividades tales como la agricultura, la salud, la alimentación, la educación, el trabajo y la diversión. Estas son algunas de las partes o segmentos que componen la sociedad rural, siendo la agricultura la que más ayuda a imprimirle identidad propia. Las diferentes partes son funcionalmente interdependientes. Cambios que se efectúen en una de ellas, generalmente afectan a las demás. La modificación de uno de los segmentos de la sociedad es posible que tenga repercusiones sobre los otros, pero no necesariamente con igual intensidad en todos ellos, como bien lo explica Merton en su teoría del funcionalismo (4).

Desarrollo rural puede definirse como el proceso mediante el cual ocurre un crecimiento armónico, es decir equilibrado, de todos los segmentos que componen la sociedad rural.

La agricultura, como se dijo anteriormente, constituye una de las actividades que más contribuyen a darle identidad

* Solamente en Costa Rica, y en conexión con el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, siete estudiantes de universidades norteamericanas han realizado investigaciones en el campo de la sociología rural, que han conducido a la presentación de tesis para el grado de Ph. D.

propia a la sociedad rural en nuestros países. Es sin duda alguna el renglón más importante de la economía de las regiones rurales de la América Latina. Por eso, desarrollar la agricultura por medio de la introducción de nuevas técnicas, de la organización adecuada del trabajo y de una administración eficiente de los recursos indispensables, es fundamental para el desarrollo de las regiones rurales. Para algunos es tan importante el desarrollo agrícola, que lo consideran equivalente a desarrollo rural, tal y como fue definido anteriormente. Al parecer, ese es el caso de un autor que dice: "el desarrollo agrícola no depende exclusivamente de los agricultores, sino que es un producto del modo de vida rural y de la cultura total de una nación o región" (5)(*).

Aun cuando se reconoce que el mejoramiento de la agricultura repercute generalmente de manera favorable en la salud, nutrición, vivienda, recreación, educación, participación social y otros segmentos de la sociedad rural, es tesis del autor de este trabajo que es conveniente tratar de desarrollar en forma equilibrada las diferentes partes de la sociedad rural, para que exista un verdadero desarrollo de las regiones rurales.

Algunas investigaciones han demostrado que un cambio favorable y brusco en la condición económica de ciertos tra-

* Hay que reconocer, sin embargo, que en el folleto "Varieties of Extension Education and Community Development", publicado en 1958 por la Universidad de Cornell, Mosher expresa que desarrollo rural "abarca tres campos distintos, pero interrelacionados de interés y actividad. Incluye desarrollo agrícola para aumentar la producción y eficiencia agrícolas. Incluye bienestar rural, abarcando tanto los niveles físicos de vida como los aspectos no económicos de la vida rural. Incluye además organización de la comunidad rural, ya que las formas de organización social, apropiadas a las sociedades tradicionales, que cambian lentamente, son con frecuencia instrumentos inapropiados para sociedades de cambio acelerado que persiguen metas nuevas. Debido a que en estos días los gobiernos se interesan frecuentemente en promover el desarrollo rural ya sea por alcanzar las metas de bienestar nacional o por el desarrollo agrícola, o por el bienestar de la gente per se, es necesario examinar la conexión entre desarrollo agrícola, bienestar rural y organización de la comunidad rural por una parte y las metas del bienestar nacional, por la otra". (p. 26).

que el agente de cambio es un individuo que bajadores, ha tenido efectos negativos en lo referente a recreación y salud. Por esa razón se insiste en la necesidad de un desarrollo armónico de los diferentes segmentos de la sociedad rural. Esto quiere decir, que los esfuerzos por elevar el nivel económico de la gente del medio rural (especialmente a través del desarrollo de su agricultura) debe ir en armonía con el desenvolvimiento de su educación, salud, nutrición, recreación y otros factores fundamentales a la existencia de la sociedad rural. Demás está decir que el hombre es el eje de cualquier cambio en cualesquiera de los segmentos de la sociedad rural. Por eso el agente de cambio debe dirigir sus esfuerzos hacia la modificación (o mantenimiento) de ciertos conocimientos, actitudes y destrezas de la gente con quien trabaja.

— El agente de cambio

Con el propósito de tratar de mejorar diferentes aspectos de las comunidades rurales se han creado diversas agencias u organizaciones que tienen, como objetivo específico, introducir cambios en un área determinada. Es así como existen, en la mayoría de las comunidades rurales, agencias tales como la escuela, el servicio de extensión, los servicios de salud, el servicio social y otras. A esos organismos, y especialmente a quienes están a cargo de ellos, se les llama agentes de cambio. Mas específicamente, el agente de cambio es la persona que trata de introducir o efectuar a propósito, cambios en la conducta de los individuos. "El cambio de conducta, logrado en parte por la influencia del agente, puede reflejarse en el uso de una nueva técnica agrícola, en la adopción de un nuevo alimento o en la adquisición y lectura de una nueva publicación. De acuerdo con esta definición, son agentes de cambio, entre otros, el maestro rural, el agente de extensión agrícola, la enfermera visitadora, el inspector de higiene y la visitadora social" (1).

Si se considera la comunidad rural, como un todo compuesto de partes interdependientes, y si se concibe su desarrollo en términos de personas más que de cosas, se puede afirmar que el mejoramiento de la comunidad, en particular, y de la sociedad rural, en general, es un proceso que abarca diferentes ramas y diferentes agentes, cada uno con áreas específicas de responsabilidad y, por lo tanto, tratando de producir cambios de conducta en una dirección determinada. Entre más eficiente sea un agente en su área y mejor coordine su labor con la de los otros, más ayudará al desarrollo rural.

— *Cómo puede ayudar la sociología al desarrollo rural*

Si se admite que desarrollo rural implica un desenvolvimiento armónico de las partes que forman la sociedad rural; que esas partes están funcionalmente interrelacionadas, y que en muchos casos existen agentes que tratan de introducir cambios en una o en varias de esas partes, es lógico suponer que un mejor conocimiento de la estructura, funcionamiento e interrelaciones de esos segmentos, redunde en un desarrollo rural más eficiente. La sociología rural trata, precisamente, de ofrecer hechos y principios relativos a la estructura y funcionamiento de la sociedad rural, compuesta por una serie de grupos que participan en actividades de carácter económico, recreativo, educativo etc.

Algunos hechos y principios relativos a las relaciones humanas en el medio rural se analizarán en los capítulos siguientes. Específicamente, se discutirán temas como el grupo social, la comunidad rural, características de la población rural, el fenómeno del liderazgo, cómo localizar líderes en la comunidad rural, cómo utilizar líderes, el proceso de cambio socio-cultural, el proceso de la comunicación en las regiones rurales, y el proceso de la difusión de prácticas agrícolas y de desarrollo rural. Se espera que esos temas ayuden al agente

de cambio, a quien va dirigido este libro, a realizar más eficientemente su tarea de inducir a que se operen cambios en la conducta de las gentes de las áreas rurales, en la esperanza de que esos cambios se traduzcan en una mejor condición económica y social de las familias campesinas.

BIBLIOGRAFIA

1. ARCE, ANTONIO M. El desarrollo de la comunidad requiere buenos agentes de cambio. *Extensión en las Américas* 3(4):12-14. 1958.
2. GOODE, WILLIAM J. & HATT, PAUL K. *Methods in social research*. New York, McGraw-Hill, 1952. 386 p. (Science: theory and fact. *Values and Science*, pp. 7-28).
3. LUNDBERG, GEORGE A. *Técnica de la investigación social*. Traducido al español por José Miranda. México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1949. 498 p. (Dificultades de la observación objetiva; técnicas experimentales, pp. 68-107).
4. MERTON, ROBERT KING. *Social theory and social structure*. Glencoe, Ill., Free Press, 1949. 423 p. (Manifest and latent functions: pp. 21-81).
5. MOSHER, ARTHUR T. *Technical co-operation in Latin American Agriculture*. Chicago, University of Chicago Press, 1957. 449 p. (Agricultural development: pp. 245-270).
6. ———. *Varieties of extension education and community development*. Ithaca, N. Y., Cornell University, 1958. 111 p. (Comparative Extension Publication no. 2).
7. REUTER, EDWARD BYRON. *Handbook of sociology*. New York, Dryden Press, 1941. 233 p. (Areas of specialized study bibliographies: pp-172-233).

8. SMITH, T. LYNN. The sociology of rural life. Rev. ed. New York, Harper and Bros., 1947. 634 p. (Introduction: pp-3-13).
9. YOUNG, PAULINE V. Métodos científicos de investigación social; introducción a los fundamentos, contenido, método y análisis de las investigaciones sociales. 2a. ed. Traducido al español por Angela Muller Montiel. México, D. F., Imprenta Universitaria, 1953. 640 p. (Desarrollo de una actitud científica, pp. 93-105).

Capítulo II

GRUPO SOCIAL

— Ideas generales

El que Robinson Crusoe lograra vivir por cierto tiempo totalmente aislado en una isla solitaria, requirió gran imaginación del autor de esa fantasía. En la vida real, la existencia humana es vida de grupo. El individuo corriente forma parte de una familia, vive en una comunidad determinada, tiene su grupo de amigos, y pertenece a cierta clase social, a cierto grupo étnico, a determinada iglesia, a asociaciones deportivas, sociales etc.

El hombre nace, vive y muere rodeado de otros hombres. Eso ha dado origen al concepto de que el hombre es un animal gregario. Algunos hasta le atribuyen al ser humano un instinto de asociación. Sin embargo, más que un fenómeno de carácter biológico, la vida en grupo parece ser un fenómeno social. Desde la infancia, el hombre experimenta las ventajas de la cooperación y ayuda mutua. En interacción con otros hombres, adquiere ciertos hábitos y actitudes que se convierten en un ser social. Esto quiere decir que la vida en grupo es fundamental para la formación de la personalidad del individuo. Es cierto que él llega al mundo con ciertas condiciones biológicas que le permiten percibir, retener y comunicar ideas; pero la vida en grupo es la que lo convierte en un ser humano. Existen algunas evidencias de que cuando un individuo ha vivido en estado de casi completo aislamiento, se diferencia poco, en lo social, de otros animales (5, 6).

Lo anterior explica en parte la gran importancia que la sociología da al estudio de los grupos humanos, considerándolos, en muchos casos, como la unidad de análisis de esa disciplina.

El agente de cambio en sí es parte de una serie de grupos sociales. Debe además trabajar, no con individuos aislados, sino con grupos de personas. Esto hace suponer que un mejor conocimiento de la naturaleza y funcionamiento de los grupos sociales, lo pone en mejores condiciones de realizar más eficientemente su labor.

Definición y características

Grupo social puede definirse, en forma general, como cualquier número de personas en interacción, esto es, en comunicación recíproca. En forma más específica, para que haya un grupo social es necesario:

1. Cierta número de personas, el cual puede variar desde dos (el grupo más pequeño posible) hasta, teóricamente, toda la población del mundo.
 2. Que esas personas estén en interacción. Esta es, en realidad, una de las características fundamentales del grupo social y la unidad básica de análisis de la sociología. No es condición suficiente para la existencia del grupo el sólo número o la proximidad física de los individuos: lo que forma el grupo es la interacción o sea la influencia recíproca entre las personas, lo cual no significa que dicha influencia tenga la misma intensidad con respecto a todas las personas que lo integran. La interacción es el fundamento de los grupos sociales y, por ende, de la sociedad; ya que ésta puede concebirse como una pluralidad de grupos de personas en interacción. Por otra parte, el fundamento de la interacción es la comunicación.
-

3. Ciertos objetivos e intereses en común, que son un fuerte nexo entre los miembros del grupo. Son esos objetivos e intereses los que producen, en parte, el sentimiento de pertenecer a algo más allá de uno mismo y que se manifiesta en expresiones como "nosotros" y "nuestro" en contraposición a "ellos" y "de ellos". Los intereses comunes son los que hacen que el individuo se identifique con otros individuos, formando el grupo; o más específicamente, el llamado intra-grupo (in-group). Estos son los grupos a los cuales el individuo pertenece, como por ejemplo, la familia, la religión etc.; a diferencia de otros grupos de los que él no forma parte, y que son llamados extra-grupos (out-groups).

Es conveniente hacer ver que no todos los miembros de un grupo comparten los mismos objetivos e intereses, y que, por tal motivo, tanto la cooperación como la competencia y el conflicto son importantes en la existencia del grupo. Esto es así, porque todas ellas son formas fundamentales de la interacción social, fundamento de los grupos sociales.

4. Ciertas normas por aplicar a la consecución de los objetivos. Es necesario que, para la existencia del grupo, haya cierto acuerdo sobre las normas y su aplicación. Esto no implica la aceptación tácita de ellas por todos los miembros del grupo. Precisamente esta es otra de las razones de la existencia de la cooperación, conflicto y competencia en la mayoría de los grupos.

Es posible que haya más características de los grupos sociales. Sin embargo, las mencionadas parecen ser las más importantes. En resumen, se puede decir que hay grupo social cuando dos o más personas están en interacción. Sin embargo, para que la comunicación recíproca sea posible, es necesario que haya algo que comunicar. Objetivos y normas del grupo son elementos claves de esa comunicación, aunque no los

únicos. Conceptos, ideas, creencias y costumbres, relacionados con factores como poder, autoridad, prestigio etc., son también fundamentales en la interacción.

— *El concepto del sistema social*

El concepto de sistema social puede equipararse, para fines prácticos, con el de grupo social, como puede apreciarse en la siguiente descripción y definición de lo que es un sistema social:

"En cualquier colectividad de individuos —una familia, una escuela, una hacienda— las personas interactúan unas con otras para intercambiar ideas, creencias, costumbres, tradiciones etc., esto es, elementos culturales. El ser humano se caracteriza por la posesión de esos elementos culturales y por su capacidad o habilidad para transmitirlos. El hombre es capaz de transmitir o de adquirir elementos culturales, debido a su capacidad para crear y manipular símbolos. Esto es, precisamente, lo que distingue al hombre de los otros animales". (1).

Lo que se ha tratado de decir hasta aquí es que cualquier colectividad humana debe tener, para persistir, al menos tres condiciones: una pluralidad de individuos, algunos elementos culturales y un medio para comunicar esos elementos, es decir: interacción. Estas son las condiciones básicas de cualquier sistema social, las cuales se reflejan, en una u otra forma, en la mayoría de las definiciones o descripciones de diferentes autores. Loomis y Beegle dicen, por ejemplo, que los sistemas sociales están constituidos por interacciones sociales y por los factores culturales que estructuran dichas interacciones.

no implicación
de esencia

De lo dicho hasta aquí se desprende que la unidad significativa del sistema social es la interacción. Por tal razón es fundamental ese elemento en cualquier definición que de ese concepto se haga. Corrientemente, se define sistema social como dos o más individuos en interacción significativa, entendiéndose por significativa, de acuerdo con Sorokín, que la interacción debe ser un suceso por el cual uno de los individuos influye tangiblemente sobre las acciones y el estado mental del otro.

— Elementos del sistema social

El concepto de sistema social no es, al menos en la sociología pragmática norteamericana, una mera especulación o una forma de "filosofar", sino una herramienta de investigación. La comunidad de Turrialba fue analizada por Loomis y otros, usando el concepto de los sistemas sociales, y más recientemente, el autor de este trabajo hizo un estudio sobre cambio tecnológico ocurrido en una hacienda de café, utilizando el concepto de sistemas sociales como idea directriz de la investigación (1)(*). Con base en ese concepto podrían analizarse

* Como la investigación realizada por el autor sobre "Rational introduction of technology on a Costa Rican coffee hacienda: sociological implications" será mencionada repetidas veces en la mayoría de los capítulos de esta publicación, conviene hacer dos observaciones: (a) el estudio realizado forma parte de una unidad completa con su problema específico, sus objetivos, sus métodos y sus conclusiones. Diferentes partes del estudio se incluyen en esta publicación con el fin de ilustrar ciertos conceptos sociológicos. Para juzgar el estudio sería necesario leerlo en su totalidad. (b) Para los propósitos estrictamente profesionales de la presente publicación, el nombre y exacta ubicación de la hacienda estudiada salen sobrando. Sólo se dirá aquí que es una hacienda localizada en Costa Rica, de unas 1400 manzanas (978 hectáreas), de las cuales 560 manzanas (391 hectáreas) están cultivadas de café. El resto del terreno está ocupado mayormente por bosques y malezas, y en menor extensión por pastos y caña de azúcar. El café es el cultivo principal y constituye el eje alrededor del cual giran todas las actividades de la comunidad. En el tiempo del estudio había en la hacienda aproximadamente 216 familias.

otros grupos como el servicio de extensión agrícola, un club de amas de casa o una cooperativa.

Diferentes sistemas sociales, como una familia, una hacienda o un equipo de fútbol tienen, a pesar de sus diferencias, ciertos elementos en común. Algunos de esos elementos son los siguientes: objetivos, medios, normas, "status-roles", poder, rango social, recompensas, castigos, creencias, sentimientos y territorialidad. Se explicará brevemente qué significa cada uno de esos elementos, utilizando como ejemplo la hacienda de café estudiada por el autor de esta publicación.

- a. Objetivos. Esto es lo que el sistema trata de alcanzar. Pueden significar ciertos cambios o bien el mantenimiento del status quo. En la hacienda, el objetivo fundamental era lograr el máximo posible de producción de café.
- b. Medios o sea de lo que se vale el sistema para alcanzar los objetivos. Hay ciertas facilidades materiales que son necesarias para el logro de ciertos objetivos. En el caso de la hacienda, los terrenos, las casas para trabajadores, las edificaciones aparte de las viviendas, la maquinaria, los vehículos y los buenos caminos son algunas de las facilidades necesarias para lograr una mayor producción. Las carretas fueron casi totalmente sustituidas por vehículos motorizados, y se construyeron nuevos caminos de grava.

Existen medios menos tangibles que los anteriores, como un cambio en el sistema de administración. Dos medios importantes que se emplearon en la hacienda para tratar de alcanzar el objetivo fundamental fueron un cambio en la forma de tenencia u ocupación de la tierra y la introducción de nuevas prácticas agrícolas.

- c. Normas. Estas son llamadas por algunos "las reglas del juego". Son, en realidad, las reglas que les indican a los miembros de un sistema social la conducta que es socialmente aceptable o inaceptable en una situación dada. Estas reglas son las que rigen la aplicación de los medios para el logro de los objetivos. En la hacienda, por ejemplo, hay ciertas reglas de trabajo que hay que cumplir y que ayudan a lograr mayor producción. Una de esas normas es la de trabajar ocho horas diarias. El "curtir" (hacer que se trabaja cuando en realidad se está perdiendo el tiempo) es socialmente reprobable entre los trabajadores.

En la hacienda hay determinadas formas o reglas para ejecutar ciertos trabajos, como podar o deshijar, las que se espera sean cumplidas por los trabajadores y las que se cree son factores para una buena producción.

- d. Status-Roles.^(*) La conducta que se espera de las personas que ocupan un status o posición determinada dentro de un sistema social se llama status-rol.

En un sistema social, como la hacienda de café, hay ciertas posiciones, tales como la de patrón, administrador, mandador general, capataz, carpintero, chofer, jornalero etc., ocupadas por personas que interactúan y de quienes se espera cierto comportamiento.

* Los conceptos de "status" y "rol" son corrientes en la literatura sociológica. Status se toma como equivalente a posición y rol se considera como el aspecto dinámico del status. Hasta dónde el autor de este trabajo conoce, los primeros que usaron ambos términos combinados fueron Loomis y Beegle en su libro *Rural Sociology: The Strategy of Change*, lo que es un acierto, ya que es difícil concebir el comportamiento de un individuo aparte de la posición que ocupa, y viceversa.

Conocer en su totalidad la red de relaciones que es lo que se llama la estructura social, y que los miembros del sistema mantienen entre sí es de vital importancia para el agente de cambio. Pero, para lograrlo, es necesario tener conocimiento de las diferentes posiciones que hay en el sistema.

- e. Poder, que puede ser definido como el dominio sobre las acciones de otros. El patrón, el administrador y el mandador general son los que tienen más poder en la hacienda. Ellos son los que están en capacidad de regular el comportamiento, teóricamente, de todos los miembros de la comunidad.
- f. Rango social. En cualquier sistema hay diferentes status-roles. Son diferentes debido, en parte, a que los miembros del sistema creen que unos "valen" más que otros. Hay ciertas características o condiciones de los individuos en ciertos status-roles que son catalogadas como "deseables" o "indeseables", "valiosas" o "de ningún valor" por los miembros del sistema. Sobre base de esa catalogación se coloca a los individuos en posición alta, baja o intermedia dentro de la escala social. De modo que rango social es la posición que los individuos ocupan dentro de un sistema, debido a prestigio, honor, derechos y privilegios de que disfrutan, ya que poseen características o condiciones que los miembros del grupo consideran "valiosas". En la hacienda, por ejemplo, el patrón y el administrador son, en opinión de la mayoría de la gente, los que tienen más alto rango social.
- g. Recompensas y castigos. Estos son algunos de los mechanismos de que se vale el sistema social para que los miembros no se desvíen de los objetivos y las normas que el sistema ha establecido como deseables. Para

nosotros sentimos sobre cualquier aspecto del universo, sin importar por qué sentimos en tal o cual forma. Así, en la hacienda, la mayoría de los jornaleros no aceptaba un tipo de poda, porque, entre otras razones, "duele a la par del alma echarle cuchillo a una mata tan bonita".

Otros rasgos culturales importantes son las costumbres y las tradiciones. El valor de éstos, así como el de las creencias y los sentimientos se analiza, para los agentes de cambio que trabajan en un sistema social determinado, en el capítulo sobre el proceso de difusión.

- i. *Territorialidad.* Este elemento se refiere al espacio geográfico o físico en que opera el sistema. En efecto, si en un sistema social hay individuos en interacción, es lógico suponer que estas personas están arraigadas en un espacio físico. En la hacienda, el espacio en que sus habitantes se mueven puede ser mayor o menor de las 978 hectáreas. Lo importante es que hay un área geográfica en la que ocurre la interacción.

Es conveniente hacer notar que estos elementos del sistema social están íntimamente relacionados. Así, por ejemplo, no podría concebirse el rango social sin la presencia del status-rol, de las normas, del poder y de los demás elementos del sistema social.

Aparte de los elementos citados, el sistema social cuenta con ciertos procesos que son necesarios para el funcionamiento eficiente del sistema. Algunos de esos son: el proceso de la comunicación, el de socialización, el de las decisiones, el del mantenimiento de los límites del sistema y el de amarre con otros sistemas. A través de la presente publicación, algunos de esos procesos,

como el de comunicación, son tratados en forma específica. Otros se mencionan en forma indirecta en conexión con otros temas.

— Tipos de grupo social

Resulta difícil hacer de grupos sociales una clasificación que comprenda todos los tipos y que a la vez éstos sean, dentro de la clasificación, mutuamente excluyentes. Generalmente la clasificación destaca una condición o característica, como tamaño, clase de participación de los miembros dentro del grupo etc.

Una división general de los grupos es la que se menciona en otra sección, o sea los intra-grupos, que son aquellos a los que el individuo pertenece y con los cuales se identifica, como la familia o el grupo de amigos, y los extra-grupos, que son los grupos a los que no pertenece.

Si el número de individuos es lo que interesa, se puede hacer la clasificación de grupos grandes y pequeños.

Si la participación de los individuos en el grupo es asunto de libre elección o si es obligatoria, habrá grupos opcionales o grupos de compulsión. Ejemplo de los primeros es el Club de Leones, y de los segundos, la escuela primaria en los países en que la enseñanza elemental es obligatoria.

Si los grupos se catalogan, en forma general, por el grado de intimidad en las relaciones que existe entre sus miembros, hay grupos "primarios" y "secundarios". Esta clasificación, establecida por Cooley (3), es ya clásica en la literatura sociológica. A grupos como la familia, el vecindario, el grupo de juego de los niños y el grupo de amigos, se les llama primarios,

especialmente porque son fundamentales en la formación de la naturaleza social del individuo. En este respecto, la familia es quizá el grupo más importante.

Los grupos primarios se caracterizan entre otras cosas porque (a) la asociación entre los miembros del grupo es íntima en grado relativo; (b) las relaciones entre sus miembros son "cara a cara"; (c) las relaciones entre sus miembros están basadas generalmente en la simpatía; (d) el grupo es relativamente permanente; y (e) el número de miembros que lo forman es más bien pequeño.

Cuando la asociación entre los miembros del grupo carece de intimidad, cuando es casual y caracterizada por cierto grado de impermanencia, el grupo es secundario. En estos grupos, las relaciones entre sus miembros generalmente no son cara a cara, sino más bien impersonales. Ejemplos de grupos secundarios son la comunidad, la nación, la clase social y los grupos casuales, como las muchedumbres.

Una de las clasificaciones de grupos sociales de mayor utilidad para el agente de cambio es la de grupos formales o informales. Es de utilidad, porque las dos categorías son mutuamente excluyentes y abarcan todos los casos.

Tanto los grupos formales como los informales, son sistemas sociales. En ambos hay objetivos o metas que sus miembros tratan de alcanzar. Ambos tienen los otros elementos del sistema social, como normas, status-roles, rango social, recompensas y castigos, creencias, sentimientos, facilidades, espacio territorial, poder, con sus inherentes derechos y responsabilidades.

Cuando los integrantes de un grupo obtienen conocimiento de los fines, normas y otros elementos del sistema por medios explícitos (generalmente escritos en forma de reglamentos, es-

tatutos, leyes) el grupo es formal. Esas reglas, claramente establecidas son las que gobiernan gran parte de la interacción de sus miembros. Los miembros de este tipo de grupo tienen ciertos derechos y responsabilidades bien definidos, probablemente debido a la forma explícita como conocen los elementos del sistema.

El número de grupos formales que existe en un país es inmenso. Tenemos, por ejemplo, las universidades, la Corte Suprema de Justicia, la Asamblea Legislativa, los ministerios, iglesias de diferentes denominaciones etc. Cuando estos grupos son muy grandes, se subdividen en varios grupos formales, en los que generalmente existen grupos informales. Tal es el caso de un ministerio, como el de Agricultura. Tiene dentro de sí una serie de grupos formales, como por ejemplo, el servicio de extensión, el departamento de ganadería, el departamento de sanidad vegetal etc. Dentro de cualquiera de ellos, digamos en el servicio de extensión, es posible que existan grupos informales.

— En el nivel de la comunidad, el número de grupos formales, como es de esperar, es menor que en el nivel nacional. En la comunidad de Turrialba existen, entre otros, los siguientes grupos formales: Consejo Municipal, Club de Leones, Asociación de Cafetaleros, escuelas, juntas de educación, patronatos escolares, Caja de Seguro Social, Unidad Sanitaria, centros deportivos.

— En el nivel local (caserío), los grupos formales más importantes en Turrialba son: escuela, iglesia, junta de educación, patronato escolar y algunas organizaciones como clubes de agricultura, de amas de casa, deportivos etc.

Si los miembros del grupo tienen una definición poco concreta de sus derechos y responsabilidades, como resultado,

en parte, de carencia de medios explícitos para conocer los elementos del sistema, el grupo es informal. En este tipo de grupo, no existen reglas escritas sobre la forma de conducta de los individuos dentro de él y con respecto a otros grupos. El conocimiento de la forma en que deben conducirse, lo obtienen los miembros con base en las acciones de ellos mismos; es decir, por medios implícitos. No existen, en este tipo de grupo, reglas claramente establecidas que gobiernen la interacción de sus miembros. No hay reglamentos para entrar, permanecer o salir del grupo.

El grupo informal es generalmente un grupo primario, ya que las relaciones entre sus miembros son íntimas en la mayoría de los casos y se realizan frecuentemente cara a cara. La interacción está basada más en la amistad que surge del trabajo, del juego y de algunos intereses y sentimientos comunes. Por eso se llama a menudo a estos grupos, de amistad o de ayuda mutua. El término "clique" es también usado frecuentemente como sinónimo de grupo informal.

El grupo informal no es necesariamente un grupo de parentesco, aun cuando este factor es de importancia en su constitución. Es, como se dijo antes, fundamentalmente un grupo de amistad.

Entre los grupos informales de mayor importancia, pueden citarse los siguientes:

1. La familia, que es el sistema social básico. Es la unidad social más importante en el desarrollo de la personalidad de los individuos.

Las funciones de la familia, tal y como las conciben Loomis y Beegle en su libro "Rural Social Systems" (8), son, entre otras, las siguientes: (a) procreación; (b) sustento y cuidado de los miembros dependientes, especialmente de los niños y de los

viejos; (c) educación de los jóvenes, pasando de generación a generación los conocimientos acumulados, las tradiciones, los valores, las técnicas y otros elementos culturales; (d) suministro de status a los miembros de la familia para que puedan ingresar a otros sistemas sociales; (e) ofrecimiento de oportunidad a los miembros de la familia para ejercitar la acción cooperativa.

En general, puede decirse que las familias rurales cumplen más eficientemente las anteriores funciones que las familias urbanas.

2. El "clique" o grupo de amistad es, después de la familia, el grupo más importante como fundamento de la sociedad. Se le llama a menudo grupo de ayuda mutua. Está formado por un número relativamente pequeño de personas. Los lazos que lo mantienen unido son generalmente emocionales. Las características principales del "clique" son la responsabilidad de la mayoría de sus miembros para con el grupo y la solidaridad que resulta de los sentimientos e intereses comunes. Así es posible que se formen pequeños grupos informales debido a la ocupación: agricultores, agrónomos, maestros, músicos etc. O bien, grupos basados en la edad: viejos que se reúnen en la plaza del pueblo a recordar tiempos pasados, muchachas que se agrupan para planear y realizar fiestas etc.

Los grupos informales son tan importantes en la vida de la comunidad como los grupos formales. Desgraciadamente, son a menudo pasados por alto por el agente de cambio. Esto se debe a que, como se observará en el tema sobre liderazgo rural, no están tan a la vista como los grupos formales y, por lo tanto, son necesarias técnicas especiales para descubrirlos.

3. El grupo de juego es también un grupo informal. No existen reglas explícitas para entrar, actuar o salir del grupo. Esto se ve claramente al observar a los niños de una escuela durante el descanso: juegan por grupos de acuerdo con intereses o habilidades semejantes. Pero la composición de esos grupos cambia constantemente, así como la duración de los mismos.

4. Las pandillas de niños, que son en realidad grupos de juego, pueden ser consideradas también como grupos informales.

No cabe duda de que, para la mayoría de los propósitos, los grupos informales más importantes son la familia y el "clique". Por eso es que todas aquellas personas interesadas en programas de acción en las regiones rurales deben conocer la naturaleza de esos grupos.

BIBLIOGRAFIA

1. ARCE, ANTONIO M. Rational introduction of technology on a Costa Rican coffee hacienda: sociological implications. Ph. D. thesis. East Lansing, Michigan State University, 1959. 200 p. (Theoretical Orientation: pp. 18-37).
2. ——— & MORALES, JULIO O. EDS. Sociología; siete casos de desarrollo de la comunidad. Turrialba, Costa Rica, Editorial SIC, 1954. (Paginación varias).
3. COOLEY, C. H. Social organization. New York, Charles Scribner's Sons, 1915.
4. CUBER, JOHN F. Sociology: a synopsis of principles. 2d ed. New York, Appleton-Century-Crofts, 1951. (Cap. 18).

-
5. DAVIS, KINGSLEY. Extreme social isolation of a child. *American Journal of Sociology* 45(4):554-565. 1940.
 6. ————Final note on a case of extreme isolation. *American Journal of Sociology* 52(5):432-437. 1947.
 7. LOOMIS, CHARLES P. *Sociology: the persistence of social systems.* (En preparación).
 8. ————& BEEGLE, J. ALLAN. *Rural social systems; a textbook in rural sociology and anthropology.* Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1950. 873 p.
 9. ————& BEEGLE, J. ALLAN. *Rural sociology, the strategy of change.* Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1957. 488 p. (Social systems and social change: pp. 1-21).
 10. ————& OTHERS. *Turrialba; social systems and the introduction of change.* Glencoe, Ill., Free Press, 1953. 288 p.

Capítulo III

LA COMUNIDAD RURAL

— Ideas generales

Como se dijo en el capítulo anterior, la vida del hombre es vida de grupo. El individuo corriente forma parte de una familia, vive en una comunidad determinada, tiene su grupo de amigos y pertenece a muchas otras diferentes agrupaciones. De lo anterior se deduce que la comunidad es, ante todo, un grupo social con todas las características que le son propias. Este grupo social pertenece a la categoría de los llamados grupos locales, o sea aquellos grupos que se caracterizan por un contenido ecológico-geográfico. La comunidad es, pues, un grupo social con ciertos límites geográficos, al igual que el vecindario, la villa o la nación.

Además de su área geográfica, la comunidad se distingue por el hecho de representar en forma casi completa la estructura social y la cultura de una sociedad. En otras palabras, se encuentran representadas dentro de la comunidad casi todas las ocupaciones, las distintas instituciones, las clases sociales etc., así como los hábitos, aspiraciones, tradiciones, creencias, sentimientos y otros rasgos culturales de una sociedad. Esto hace que la comunidad se caracterice fundamentalmente por el hecho de que el individuo puede vivir toda su vida dentro de este grupo. En otras palabras, todas sus relaciones sociales pueden realizarse dentro de los límites de la comunidad, cosa que no podría suceder en el caso de una escuela, una iglesia o una cooperativa.

— *Definición y características*

Comunidad es, de acuerdo con Maclver, cualquier grupo de personas que viven juntas, que sienten que pertenecen al grupo, de modo que comparten, no tal o cual interés particular, sino una serie total de intereses, lo suficientemente amplia y completa como para incluir sus vidas (5).

Un examen detenido de la anterior definición revela algunas condiciones o características de la comunidad: en primer lugar, que es un grupo social. Esto quiere decir, recordando lo expuesto sobre este tema, que se trata de cierto número de personas en interacción, que tienen ciertos objetivos e intereses en común y algún acuerdo en cuanto a los normas para alcanzar los objetivos y realizar los intereses. En segundo lugar, aun cuando esto está implícito en el concepto de grupo social, la definición da preeminencia a la interacción al señalar que las personas comparten ciertos intereses, pues es difícil concebir que un grupo de individuos pueda compartir algo sin recurrir a la interacción. Finalmente, se hace hincapié en la amplitud de esos intereses de modo que abarquen gran parte de la vida de los individuos.

Es importante hacer notar que los individuos de una comunidad comparten, no sólo intereses, sino también sentimientos, creencias, costumbres, tradiciones, conocimientos y otros elementos culturales. Esto quiere decir, en otras palabras, que una de las características fundamentales de la comunidad es la de poseer cierta cultura. Es conveniente hacer notar, sin embargo, que el compartir algunos elementos culturales no significa que todos los individuos de una comunidad los compartan con igual intensidad.

➤ La comunidad es un grupo social que posee cierta cultura. Este grupo, sin embargo, debe estar localizado en alguna parte. Está ubicado en un área geográfica determinada.

grupo social que posee ciertos valores culturales
que debe estar localizada

No es posible trazar una línea exacta entre la comunidad rural y la urbana.

† Si el área geográfica es rural, tenemos una comunidad rural. Lo anterior no define, sin embargo, lo que es una comunidad rural. Por lo tanto, es preciso aclararlo.

Generalmente el concepto de rural se define en contraste con el concepto de urbano. Sin embargo, no es posible trazar la línea que divide exactamente la comunidad rural de la urbana. En muchos países, se usa el número de habitantes para diferenciar los dos tipos de comunidades. En los Estados Unidos, por ejemplo, se considera rural a toda localidad de menos de 2,500 habitantes. Aun cuando el número de habitantes puede servir, a veces, para diferenciar localidades rurales de urbanas, especialmente en casos extremos, resulta inoperante aplicar ese criterio en ciertos casos, ya que hay otras características, aparte del número de habitantes, que son fundamentales para hacer la distinción. Roucek y Warren (6) indican para los Estados Unidos, ciertas características que diferencian la forma de vida rural de la urbana. Aun cuando el autor de este trabajo considera que se ajustan en su mayoría a las condiciones de América Latina, las consigna aquí como punto de referencia para que el lector juzgue y compare con el caso de su propio país y de aquellos otros que conoce. Algunas de las características mencionadas por los citados autores son las siguientes:

1. Entre la gente rural, los grupos primarios tienen mayor importancia que entre la gente urbana. En las localidades rurales, las personas conocen y tratan a sus vecinos más íntimamente que en las ciudades.

2. El control sobre la conducta de los individuos, que se ejerce a través de los grupos primarios, es más fuerte en el campo que en la ciudad. Así, "controles" tales como la alabanza, el ridículo, el chisme y la culpación, tienen mayor influencia sobre la conducta de los individuos en las regiones rurales que en las urbanas.

3. La vida rural da mayor énfasis que la urbana a la proximidad geográfica, como base de la asociación de grupo.
4. Aun cuando la gente rural tiene menos contactos al día con otras personas que la gente de la ciudad, esos contactos son más íntimos y duraderos.
5. La gente rural es más homogénea que la de la ciudad. *entre personas al...*
En las comunidades rurales, la variación entre los individuos con respecto a entradas económicas, clase social, antecedentes étnicos e ideología, no es tan grande como en la ciudad.
6. En las regiones rurales hay menos movilidad social que en las urbanas.
7. La vida rural da mayor importancia a la familia que la urbana, como unidad económica de producción.
8. Algunas características de la población rural se diferencian grandemente de las de la población urbana. Por ejemplo: la población rural se caracteriza por un más alto número de hombres por cada cien mujeres (sex-ratio), por una más baja edad media, por matrimonios a más temprana edad, por una más alta tasa de nacimiento (birth rate) y por familias más grandes.

Con base en algunas de las características mencionadas, es posible definir la comunidad rural como un grupo de personas que comparten ciertos elementos culturales, y que está ubicado en una área geográfica rural. La interacción entre los miembros de este grupo se realiza generalmente cara a cara. La mayoría de la gente tiene acceso a la mayoría de los servicios de carácter económico, educativo, religioso, recreativo etc., necesarios en la vida colectiva. Esto es posible porque, en la mayoría de los casos, la comunidad cuenta con un centro comercial con servicios suficientes para satisfacer

la mayor parte de las necesidades de sus habitantes y de los de las localidades circunvecinas.

— *Delimitación de la comunidad rural*

Por razones obvias, es necesario que el agente de extensión y otros agentes de cambio conozcan qué es lo que constituye la comunidad o comunidades en las que trabaja. A este respecto, es conveniente distinguir entre comunidad geográfica o política y comunidad social.

Comunidad geográfica o política

La comunidad política está, en la mayoría de los casos, claramente delimitada por ríos, montañas, líneas imaginarias etc. Esta delimitación se hace con fines electorales, censales, fiscales y otros más. La comunidad puede ser un distrito, una municipalidad, un caserío, de acuerdo con el país de América Latina de que se trate.*)

La comunidad desde el punto de vista social

Siendo la comunidad un grupo social, indiscutiblemente la interacción es una de las características indispensables para su propia existencia y, por lo tanto, un elemento básico en su delimitación. Dentro de los límites geográficos de la comunidad, ocurre interacción. Esto no quiere decir, sin embargo, que dicha interacción no pueda salir de los linderos de la comunidad geográfica.

* En Costa Rica, por ejemplo, la comunidad de Turrialba, que ha sido objeto de intensos estudios socio-económicos, está constituida por gran parte del distrito central. En el libro *Turrialba, Social Systems and the Introduction of Change*, de Loomis y otros, se dice que las investigaciones fueron realizadas en el distrito central de Turrialba, más específicamente, en el área formada por el centro comercial y 32 villas o caseríos que lo circundan.

El concepto de comunidad que se usará de ahora en adelante es el sociológico, o sea el que toma en cuenta la interacción como elemento fundamental de su existencia. Dicha interacción ocurre en un espacio geográfico, no necesariamente enmarcada por los límites políticos de una localidad determinada. El caso de La Victoria, en la comunidad de Turrialba, ilustra con claridad este punto. Ese caserío está situado al lado de la carretera que une a los cantones de Jiménez y Turrialba, dentro de los límites de este último, pero más cerca de la población de Juan Viñas, que es la cabecera del Cantón de Jiménez. El caserío está constituido por unas pocas familias, que viven casi exclusivamente de la agricultura. Aunque pertenece geográficamente al cantón de Turrialba, al preguntarles a los vecinos sobre los servicios que ocupaban y las actividades que realizaban, se encontró que Juan Viñas era el lugar donde, aparte del propio lugar de La Victoria, ocurría la mayor interacción. De modo que desde el punto de vista sociológico, La Victoria es parte de la comunidad de Juan Viñas y no de la comunidad de Turrialba.

Criterios para delimitar la comunidad

Para delimitar una comunidad, pueden seguirse tres criterios diferentes que se complementan entre sí: el de los servicios, el de las actividades, y el de identificación con el lugar.

Los servicios que los individuos ocupan y el lugar donde los ocupan, son un buen índice para saber a qué comunidad pertenecen. A las familias de La Victoria se les preguntó, por ejemplo, dónde compraban la mayor parte de los artículos de primera necesidad, dónde enviaban a sus niños a la escuela, dónde iban a misa y otros servicios religiosos y en qué lugar o lugares disfrutaban de actividades recreativas, como parti-

dos de fútbol, funciones de cine, "turnos"(*), veladas escolares etc.

Las actividades más importantes, al menos en las regiones rurales de muchos países latinoamericanos, constituyen el trabajo y las visitas informales. Así, a los jefes de familia de La Victoria, se les preguntó dónde trabajaban y dónde visitaban con más frecuencia.

La identificación con el lugar, o sea, el criterio que los individuos tienen con respecto a la comunidad a que pertenecen, es otro índice que se usa en su delimitación. A los individuos del pequeño caserío de La Victoria se les preguntó: "¿Cómo se llama este lugar?" y "¿A qué cantón pertenece este lugar?". Todos dijeron que el caserío era parte de Juan Viñas.

— Estudio de la comunidad

Este punto es tan interesante, pero a la vez tan complejo, que requeriría ser tratado por separado, como un tema específico. Sin embargo, no siendo el propósito de la presente publicación el de formar sociólogos rurales, sino más bien el de dar algunas ideas generales a los agentes de cambio sobre asuntos que puedan ayudar a mejorar su trabajo, se limitará a enumerar los puntos fundamentales en el estudio de una comunidad.

* En Costa Rica, el "turno" es una costumbre muy arraigada dentro del pueblo. Consiste en una especie de feria, generalmente organizada por la iglesia, para su propio beneficio. Las gentes de la comunidad en que ha de celebrarse el turno regalan alimentos preparados, animales, utensilios variados etc., para que sean vendidos o rifados entre los concurrentes.

— *Qué estudiar en una comunidad*

Los asuntos por estudiar son innumerables. Sin embargo, para el agente de cambio puede decirse que los siguientes merecen ser estudiados cuidadosamente:

1. *Los recursos naturales.* Sin aceptar el determinismo geográfico, se puede decir que la condición geográfica de un lugar es uno de los factores que influye en la manera de vivir de la gente. La manera de ser de las gentes de una comunidad de pescadores es diferente a la manera de ser de los habitantes de una comunidad de montañeses. Los recursos naturales tienen gran importancia en la economía, en la estructura social y en la cultura de una región determinada.

Sería conveniente que el agente de cambio tuviese conocimiento más o menos preciso sobre los recursos vegetales, animales y minerales de la comunidad en que trabaja. No menos importante será saber del clima, de los tipos de suelos y de la topografía de su comunidad, ya que éstos, así como los mencionados anteriormente, son factores que influyen en las actividades diarias de la localidad.(*)

2. *Recursos humanos.* Si los recursos naturales son importantes en la vida de una comunidad, no menos importantes son los recursos humanos. El hombre es el eje de la vida comunal.

Los recursos humanos serán estudiados de acuerdo con tres categorías arbitrarias: organismos y servicios; características y condiciones de la población; y necesidades de la población.

* Existen algunos estudios fuera del campo sociológico que analizan la interrelación entre la gente y la naturaleza que sería conveniente leer. Por eso se anotan en la bibliografía de este capítulo (2, 3).

(a) Organismos y servicios sobre los que vale la pena investigar más, son los siguientes:

- Servicios de agricultura;
- Servicios de sanidad;
- Servicios sociales;
- Servicios de educación;
- Cooperativas;
- Vivienda;
- Recreación;
- Artesanía y pequeñas industrias.

(b) Características y condiciones de la población, que el agente de cambio debe conocer, son las siguientes:

- Características de la población de la comunidad, tales como edad, sexo, estado civil, educación, ocupación, religión, residencia y composición étnica. Estas características serán discutidas en detalle en el capítulo siguiente.
- Quiénes son los líderes formales;
- Quiénes son los líderes informales;
- Cuál es el grado de diferenciación social, si es que existe;
- Cuál es la situación económica de la comunidad;

— Cuál es el sistema de valores y creencias predominante en la comunidad.

(c) Necesidades de la población. El conocimiento de este asunto es fundamental para el agente de cambio, ya que gran parte de su labor consistirá en resolver las necesidades de la población rural. A este respecto, es conveniente hacer la distinción entre necesidades "técnicas" y necesidades "sentidas". Las primeras son aquellas que los técnicos, basados en descubrimientos científicos, deciden que hay que resolver. Las segundas son aquellas de las cuales los vecinos están conscientes, estén o no respaldadas por descubrimientos científicos. Un ejemplo servirá para ilustrar ambos tipos de necesidades: En una comunidad de Costa Rica en que se realizó un estudio de salud, se les preguntó a las amas de casa de dónde recogían el agua para los usos domésticos. Casi todas dijeron que la recogían de ríos o acequias. Exámenes de laboratorio demostraron que el agua era impura. Posteriormente, se realizaron exámenes bacteriológicos a los miembros de las familias de la comunidad. Los resultados indicaron que el 98% de la población tenía parásitos intestinales. A las madres de familia que tomaban el agua de ríos o acequias se les preguntó qué creían del agua que usaban, y la mayoría respondió que sabían que era mala, pero que nada podían hacer. Las otras dijeron que era muy buena y alguna hasta agregó: "¡Mi papá bebió siempre de esa agua y murió a los ochenta años!".

Respecto a la distinción que hay que hacer entre necesidades, se dirá que mejorar la fuente de agua en esa comunidad era una necesidad "técnica", ya que los maestros de escuela, el agente de extensión, el inspector de higiene y la enfermera visitadora, entre otros, consideraban que el agua estaba minando la salud del pueblo. Para las amas de casa que dijeron

que el agua era mala, el mejorarla era una necesidad sentida, ya que estaban conscientes de los perjuicios que causaba. Es posible que algunas de ellas conocieran ciertas razones científicas por las que el agua podía ser considerada como mala. Para las madres que dijeron que el agua era muy buena, no existía la necesidad de mejorar la fuente de agua. Algunos llaman a esto: necesidades no sentidas.

Contra el estudio de los asuntos anteriores puede argumentarse que el agente de cambio no puede dedicarse a trabajar con todos los aspectos de la comunidad, ya que él tiene funciones específicas que cumplir. El argumento es, en general, válido. Sin embargo, lo que se espera es que el agente tenga un conocimiento general de la comunidad, ya que estando ésta compuesta de partes interdependientes, los cambios que se operen en una de esas partes repercutirán con mayor o menor intensidad en las otras.

— *Cómo estudiar la comunidad*

El *qué* estudiar en la comunidad parece haber sido analizado más frecuente y profundamente que el *cómo*, según puede apreciarse a través de una revisión rápida de libros y folletos sobre la materia. Esto se debe, quizás, al hecho de que un estudio serio requiere el dominio de métodos y técnicas complicadas, que son del conocimiento de especialistas en investigación social.

La investigación puede ser rigurosa, sistemática, científica. En este caso, requiere el dominio de las técnicas del diseño experimental, en el que hay que mantener ciertos factores controlados para poder determinar los efectos de un estímulo determinado. También hay que saber planear la investigación, señalando claramente el problema o problemas por investigar, formulando objetivos específicos e hipótesis claras, indicando

con precisión el procedimiento por seguir y las técnicas e instrumentos por emplear, tales como entrevistas, cuestionarios, escalas etc. Detallar en qué consiste esta investigación no es materia de esta publicación dirigida a agentes de cambio que no van a dedicarse a realizar investigaciones científicas.

Es posible realizar una investigación informal que no tenga la rigurosidad científica de la descrita anteriormente, pero que no por eso deja de tener cierta utilidad. Este tipo de investigación es el que a menudo realizan los agentes de cambio y tiene una doble función: la de darles una idea general sobre la situación de la comunidad y la de proporcionar material para investigaciones más sistemáticas. El agente de cambio puede observar cuidadosamente los recursos naturales y humanos de la comunidad, así como sus necesidades, y puede llevar un registro sobre esos asuntos(*).

En todo tipo de investigación es posible hacer buen uso de la entrevista, como técnica, y del cuestionario como instrumento de investigación.

* Para una descripción de cómo estudiar una comunidad, véase *Sociología: Introducción a su uso en los programas agrícolas rurales*, por Manuel Alers-Montalvo.

BIBLIOGRAFIA

1. **ALERS-MONTALVO, MANUEL.** Sociología; introduction a su uso en programas agrícolas rurales. Turrialba, Costa Rica, Editorial SIC, 1960. 197 p.
2. **HUNTINGTON, ELLSWORTH.** Principles of human geography. 5th ed. New York, John Wiley, 1940. 594 p.
3. **KELLOG, CHARLES E.** The soils that support us; an introduction to the study of soils and their use by men. New York, Macmillan Co., 1941. 370 p.
4. **LOOMIS, CHARLES P. & OTHERS.** Turrialba; social systems and the introduction of change. Glencoe, Ill., Free Press, 1953. 288 p.
5. **MacIVER, R. M.,** citado por Loomis y Beegle en "Rural Sociology: The strategy of change". Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1957. p. 470.
6. **ROUCEK, JOSEPH S. & WARREN, ROLAND L.** Sociology; an introduction. Ames, Iowa, Littlefield, Adams, 1951. 275 p. (Rural communities: pp. 77-84).

Capítulo IV

CARACTERISTICAS DE LA POBLACION

— *Ideas generales sobre demografía*

En el capítulo sobre la comunidad rural, al analizar los asuntos por estudiar en una comunidad, se mencionaron los recursos humanos, y se señaló la necesidad de estudiar las características de la población. La razón para ello está en el hecho de que la materia prima con que el agente de cambio trabaja es la gente y, por lo tanto, es conveniente conocer las características de esa gente lo mejor posible.

La investigación sobre la comunidad de Turrialba, mencionada en el capítulo anterior, se inició en 1948, con un censo de población y agrícola, porque se necesitaba un conocimiento real del material humano que se iba a investigar más adelante, asimismo se recogió información sobre los recursos con que éste contaba para su subsistencia. Por igual razón, el estudio que sobre introducción racional de tecnología que en una hacienda de café realizó el autor de esta obra, fue iniciado con un censo de población.

El conocimiento sobre la población y sus características, ya sea al nivel local, comunal o nacional, cobra cada vez más importancia y adquiere cada vez mayor refinamiento en las técnicas de observación y de análisis. Es más, la población y sus características son hoy día un área especializada de estudio dentro de la disciplina de la sociología y tiene nombre propio: demografía.

Demografía es el análisis numérico del estado y movimiento de la población humana, inclusive la enumeración censal y la anotación de procesos vitales y cualquier otro análisis estadístico cuantitativo que se pueda hacer del estado y movimiento de la población con base en censos fundamentales.

El censo es uno de los medios primordiales de que se vale la demografía para alcanzar sus fines, ya que es la enumeración oficial de todas las personas, presentes o residentes en un país o en cualquiera de sus divisiones políticas, en un día determinado.

Aun cuando Canadá, Suecia y los Estados Unidos son citados como originadores del censo moderno, no cabe duda que los censos norteamericanos han tenido gran influencia en la práctica de los de otros países americanos.

Antes de 1850, la unidad del censo en los Estados Unidos era la familia. Después de esa fecha el individuo pasó a ser la unidad, y de cada persona se consignaron más detalles, tales como sexo, edad, raza y lugar de nacimiento.

— *Características de la población*

Se han mencionado algunos conceptos generales sobre demografía con el objeto de hacer ver que los principios y técnicas que se aplican en el análisis de la población en el nivel de la comunidad, descansan sobre bases amplias y firmes. El interés, en este punto, es el de estudiar algunas cuestiones relacionadas con la población de la comunidad rural.

¿Qué es importante saber acerca de la población de una comunidad?

En el caso de la hacienda de café mencionada anteriormente, interesó averiguar las siguientes características:

1. El tamaño de la población, en términos de: (a) Número de familias, y (b) Número de personas.

Ambos datos son importantes, ya que permiten tener una idea más exacta de la población y permiten, además, tener conocimiento del tamaño promedio de la familia. El decir, por ejemplo, que en 1958 había en la hacienda mencionada anteriormente 1342 personas, da una idea incompleta del tamaño de la población de la localidad. Pero si se agrega que había 216 familias, la idea sobre el tamaño de la población se amplía y más aún, si se sabe que el promedio de miembros por familia era 6,3.

2. *Edad de todos los habitantes de la comunidad.* Esto es importante, porque permite conocer los diferentes grupos de edad que hay en la población, y ajustar los proyectos o programas a la realidad de esos grupos. En la hacienda, por ejemplo, la edad promedio de los jefes de familia era de 42,3 años en 1958.

La edad por sí misma es una característica que tiene poca importancia, así como sucede con todas las demás de la población; pero cobra significado cuando se la compara con otras características, como sexo, educación, ocupación etc.

3. *Sexo.* La proporción de sexos (sex ratio), o sea el número de hombres por cada cien mujeres, es una característica de mucha importancia para los programas de acción. Es sabido, por ejemplo, que, en términos generales, la proporción de sexos sobrepasa las 100 en las regiones rurales. Por otra parte, en las grandes ciudades hay, por regla general, más mujeres que hombres. Cuando, por razones ineludibles, como

tipo de trabajo, migraciones etc., la desproporción entre sexos es muy grande, trae como consecuencia una serie de problemas sociales que hace necesaria en ocasiones una legislación especial.

El sexo de los individuos de una población cobra gran importancia si se analiza en relación con otras características. De especial interés es el análisis de la relación entre sexo y edad. La llamada pirámide de población o más específicamente pirámide de edad y sexo es el instrumento analítico más usado por los demógrafos para estudiar la relación entre ambas características, y especialmente para analizar las variaciones de edad y sexo entre varias poblaciones, tal y como puede verse en la figura 1.

Las relaciones entre sexo y otras características como ocupación, educación, estado civil etc., son también de suma importancia en el planeamiento y ejecución de programas de acción.

4. *Estado civil.* Los estados civiles más corrientes en la mayoría de las localidades son: casado, soltero, divorciado, separado, viudo y conviviente. El estado civil es otra de las características que tiene mucho que ver con la idiosincracia de la comunidad. El predominio de un estado civil determinado puede ser a la vez consecuencia y causa de una serie de fenómenos sociales dentro de la sociedad. Durkheim, por ejemplo, señaló una relación estrecha entre el estado civil y el suicidio. Se menciona esto con el propósito de hacer notar que la característica aquí tratada, así como las otras de la población están en la base de ciertos problemas de la comunidad. Conociendo el agente de cambio la naturaleza de esas características, es probable que se anteponga a esos problemas y que su trabajo sea más efectivo porque arranca de la realidad misma.

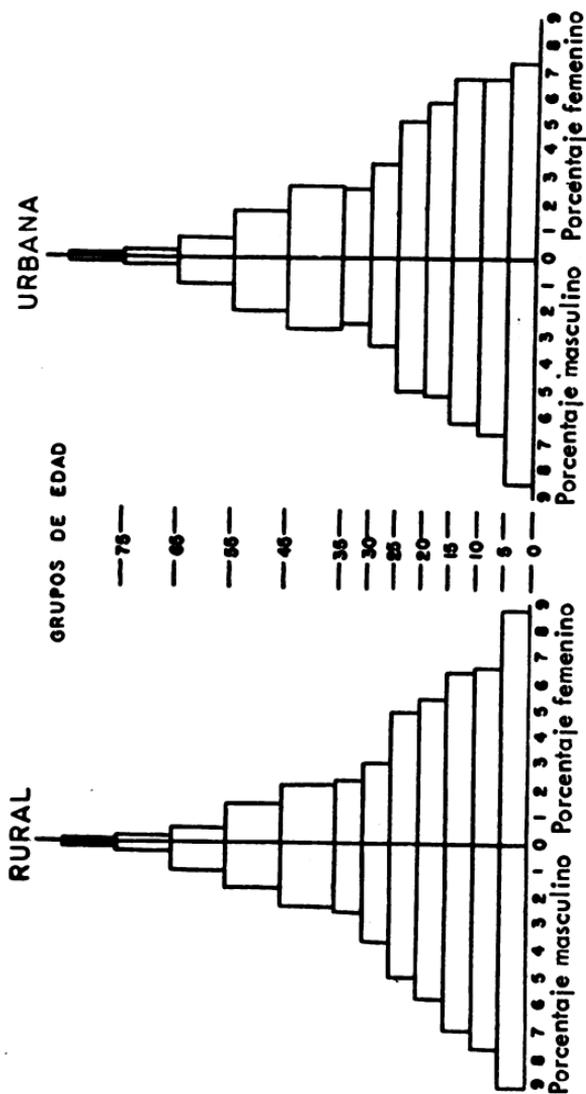


FIGURA 1. DISTRIBUCION DE LAS POBLACIONES RURAL Y URBANA POR EDAD Y SEXO DISTRITO CENTRAL DE TURRIALBA — 1950

(Fuente: "Turrialba Social Systems and the Introduction of Change" por Charles P. Loomis y otros, p. 121).

5. *Status educativo.* Una de las funciones principales del agente de extensión y de otros agentes de cambio es la de educar, es decir, la de producir cambios "deseables" en la conducta de los individuos.

Para educar, es necesaria la comunicación, generalmente por medio de la palabra oral o escrita. Un conocimiento de la capacidad de los individuos para recibir un mensaje, es probable que ayude a una mayor eficacia en la comunicación. El status educativo de los individuos es un factor íntimamente relacionado con la mayor o menor probabilidad de captar mensajes, y por eso es una de las características que mejor debe conocerse.

Al hablar de status educativo se hace referencia a la educación formal. Esta se mide principalmente por el número de años de escuela, cursados por los individuos de una comunidad, y por la investigación de si saben o no leer y escribir. En la hacienda de café estudiada por el autor de este trabajo, se encontró que, en 1958, el 76% de los jefes de familia había estado matriculado en la escuela; que el 78% sabía leer y escribir, y que el 53% no había pasado más allá del tercer grado de escuela primaria. Estos y otros datos sobre la escolaridad se obtuvieron para el total de la población y fueron de utilidad en la investigación que se realizó en esa hacienda. Datos de esa naturaleza son básicos para el planeamiento y ejecución de programas de acción.

6. *Status laboral.* La ocupación es una característica que influye grandemente en la estructura y modo de vida de una comunidad. No es necesario hacer grandes esfuerzos para comprender que la forma de vida de una comunidad de jornaleros difiere, a veces sustancialmente, de una comunidad de mineros o de pescadores. O que un cambio en las ocupaciones de los individuos en una comunidad, se refleja en muchos otros aspectos de la vida de ese lugar. En la

hacienda, por ejemplo, la estructura laboral en 1948 y 1958 era como puede verse en el cuadro N° 1.

Cuadro N° 1

ESTRUCTURA LABORAL DE UNA HACIENDA
EN 1948 y 1958

Grupos Laborales	1948		1958	
	No. de Familias	% del Total	No. de Familias	% del Total
Colonos	84	38	0	0
Jornaleros	84	38	171	79
Trabajadores especializados	37	17	35	16
Otros	17	7	10	5
Total	222	100	216	100

En el grupo de trabajadores especializados se incluyó, entre otros, a carpinteros, albañiles, choferes, comerciantes y encargados de talleres. En el grupo de otros se incluyó a personas pensionadas, viudas y señoras jefes de familia.

Hay evidencias de que el cambio en la estructura laboral de la hacienda (especialmente con respecto a colonos y jornaleros), ocurrido en un lapso de diez años, se reflejó en otros factores de la vida de la comunidad.

Lo anterior no quiere decir, sin embargo, que la ocupación sea una característica que por sí sola influya en la forma de vida de una comunidad. En innumerables estudios se ha encontrado que existe una estrecha relación entre ocupación y otros factores sociales como edad, estado civil, educación, sexo, tamaño de la familia, condición económica, prestigio,

liderazgo etc. Algunas de estas relaciones se discutirán más detalladamente en algunos de los temas a tratar más adelante, especialmente el relativo a liderazgo.

7. *Residencia.* Desde el punto de vista ecológico, el área donde vive la gente es un factor de suma importancia en la vida de una población. El que el área sea rural o urbana no es cuestión de geografía —aunque esto es un factor de importancia— sino un factor socio-cultural. El área es rural o urbana por la gente que en ella viva. Será rural si hay, en general, una preponderancia de ocupaciones relacionadas con la agricultura, núcleos relativamente pequeños de población, baja densidad de ella, cierta homogeneidad cultural y otras características ya enumeradas en el capítulo sobre la comunidad rural. El ser rural o urbano es, para un individuo, vivir en determinada área geográfica, pero, sobre todo, tener ciertas condiciones que lo hacen pensar, sentir y actuar en forma peculiar. Lo que a los agentes de cambio les interesa saber sobre la residencia es que está íntimamente relacionada con factores tales como educación, estado civil, ocupación, situación económica etc. Se sabe, por ejemplo, que las oportunidades de educación formal son, en general, más limitadas en las regiones rurales que en las urbanas.

Dentro de la misma área rural, variaciones en la residencia influyen en la forma de vida de las gentes. Reed Powell (4) encontró, por ejemplo, diferencias fundamentales entre la gente de las haciendas y la de pequeñas fincas, en su forma de vida. Por otra parte, el autor de esta publicación encontró, en un estudio sobre liderazgo rural, diferencias sustanciales con respecto a situación económica y otros factores socio-económicos, entre líderes que vivían en comunidades de tipo hacienda y en comunidades de tipo pequeña finca familiar (2).

8. *Religión.* La religión es uno de los factores que más influye en la manera de pensar y actuar de los individuos de una

sociedad. Cuando en una región o en una localidad determinada existen varios credos religiosos, se hace necesario investigar el número y la denominación de ellos. Esto ayudará al agente de cambio a evitar conflictos y a contar en ciertos proyectos con la posible cooperación de los diferentes grupos. En algunos países de la América Latina, existe tal homogeneidad en cuanto a la religión, que no se pregunta siquiera por esto, porque la totalidad o casi totalidad de la población es católica.

9. *Composición étnica de la población.* La existencia de diferentes grupos étnicos en un país tiene consecuencias sobre diversos aspectos de su vida. En los Estados Unidos, por ejemplo, se suceden a menudo fenómenos sociales que están íntimamente relacionados con la existencia de diferentes grupos étnicos. En algunos países de la América Latina, los indígenas constituyen una parte crecida de la población. Esta característica debe ser cuidadosamente investigada en esos países, por la estrecha relación que ha logrado establecerse entre ellas y otros factores, como educación, estado civil, condición económica etc.

Además de las características de la población, es importante estudiar también lo relativo a los procesos vitales.

— *Procesos vitales*

Los procesos que determinan en gran parte la existencia y perpetuación de las poblaciones, así como su posible extinción, se denominan procesos vitales. Los fenómenos biológicos de nacer y morir son esenciales a la existencia de las poblaciones. Son el punto de partida y el punto final de la vida social de los seres humanos.

Los procesos vitales de mayor importancia son la fertilidad y la mortalidad. Analizaremos ambos con cierto detenimiento.

1. *Fertilidad.* La rapidez con que la población se reproduce es de sumo interés para los estudios demográficos. Fertilidad denota la reproducción real de la población, en contraste con el término fecundidad, que se refiere a la reproducción potencial (5). La fertilidad de una población se puede medir por medio de varios índices, entre los cuales los más importantes son la tasa de natalidad (birth rate) y la tasa de fertilidad (fertility ratio).

(a) *Tasa de natalidad.* Es la relación entre la población total y el número de nacimientos ocurridos en un año. Se expresa por medio de la fórmula siguiente:

$$\frac{\text{Nº de nacimientos en un año}}{\text{Población}} \times 1000$$

La tasa de natalidad en los Estados Unidos en 1940 fue de 17,9 como puede comprobarse siguiendo la fórmula:

$$\frac{2,360.399}{131,669.275} \times 1000 = 17,9$$

(b) *Tasa de fertilidad.* Es un índice para apreciar la rapidez con que la población se está reproduciendo. Se expresa por medio de la fórmula siguiente:

$$\frac{\text{Nº de niños de menos de 5 años}}{\text{Nº de mujeres de 15 a 44 años (incl.)}} \times 1000$$

La tasa de fertilidad de los negros de los Estados Unidos en 1940 fue de 367,6 como puede comprobarse siguiendo la fórmula:

$$\frac{1,249.080}{3,398.345} \times 1000 = 367,6$$

2. *Mortalidad.* La rapidez con que la gente muere determina, en gran parte, el tamaño de la población y su crecimiento o disminución. El índice para medir la proporción de muertes en relación con la población, se llama tasa de mortalidad. Cuando esa proporción se mide en la población infantil, se denomina tasa de mortalidad infantil.

(a) *Tasa de mortalidad.* Se obtiene dividiendo el número de muertes ocurridas en un año entre la población y multiplicando el resultado por 1000. En otras palabras, es el número de muertes por cada mil personas. Expresada en forma más gráfica, la tasa de mortalidad es:

$$\frac{\text{Nº de muertes durante un año}}{\text{Población}} \times 1000$$

En los Estados Unidos, la tasa de mortalidad en 1940 fue de 10,8 como puede comprobarse al aplicar la fórmula:

$$\frac{1,417.269}{131,669.275} \times 1000 = 10,8$$

(b) *Tasa de mortalidad infantil.* Es la relación entre niños de menos de un año de edad que han muerto en un año y el número de niños nacidos vivos durante el mismo año. Se expresa por medio de la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Nº de niños de menos de 1 año muertos en un año}}{\text{Nº de niños nacidos vivos en el mismo año}} \times 1000$$

La tasa de mortalidad infantil en los Estados Unidos en 1944 fue de 39,8, como puede comprobarse al aplicar la fórmula:

$$\frac{111.127}{2,794.800} \times 1000 = 39,8$$

— Migración

Los movimientos de la población hacia afuera o hacia adentro del país son factores que determinan, en parte, el tamaño así como el crecimiento o disminución de la población.

Para el trabajo de los agentes de cambio de las zonas rurales, los movimientos de la población dentro del país son los que más consecuencias parecen tener en su labor por ser los que ocurren más frecuentemente.

La movilidad o estabilidad de la población en la comunidad rural es factor que influye grandemente en su estructura y organización y, consecuentemente, en el trabajo del agente de cambio. Los movimientos de la población rural hacia las ciudades y viceversa tienen consecuencias sociales dignas de tomarse en cuenta.

En la hacienda ya mencionada tantas veces, se encontró que en 1958 el promedio de años de residencia en el lugar era de 25,7 años y que sólo el 5,1% de la población había vivido en la hacienda por un tiempo menor de un año. Es más, se encontró que, del total de los jornaleros (que formaban el 79% del total de la población), el 77% había vivido en la hacienda por diez o más años.

Los datos anteriores demuestran un alto grado de estabilidad de la población de esa comunidad, el cual parece tener relación con el éxito aparente de varios proyectos de desarrollo de la comunidad, que han venido realizándose allí desde hace aproximadamente diez años.

BIBLIOGRAFIA

1. ARCE, ANTONIO M. Rational introduction of technology on a Costa Rican coffee hacienda: sociological implications. Ph. D. thesis. East Lansing, Michigan State University, 1959. 200 p.
2. ———— Socio-economic differentials associated with leadership in Turrialba, Costa Rica. M. A. thesis. East Lansing, Michigan State College, 1952. 110 p.
3. LOOMIS, CHARLES P. & OTHERS. Turrialba; social systems and the introduction of change. Glencoe, Ill., Free Press, 1953. 288 p. (Demographic characteristics of the population: pp. 119-134).
4. POWELL, REED M. A comparative sociological analysis of San Juan Sur, a peasant community, and Atirro, an hacienda community located in Costa Rica, Central America. Ph. D. thesis. East Lansing, Michigan State College, 1951. 424 p.
5. SMITH, T. LYNN. Population analysis. New York, McGraw-Hill, 1948. 421 p.
6. WOLFE, A. B. Demography. *En* Encyclopaedia of the Social Sciences. New York, Macmillan Co., 1951. v. 5, pp. 85-86.

Capítulo V

NATURALEZA DEL LIDERAZGO

(Qué es Liderazgo Rural)

— ¿Qué es liderazgo?

Los términos *liderazgo* y *líder*, que provienen de los vocablos ingleses "leadership" y "leader", son de uso bastante frecuente, no sólo en español, sino también en francés y portugués. Esos términos serán usados con bastante frecuencia en lo futuro, porque no son desconocidos en la mayoría de los países latinoamericanos y porque sirven para designar un concepto sociológico ya claramente establecido. Se afirma que, en varios países latinoamericanos, el vocablo *líder* se asocia casi exclusivamente con dirigentes políticos y que por eso tiene otra connotación. A eso se puede contestar diciendo que se usa el término en su acepción sociológica, y que será definido lo más claramente posible. Sin embargo, sólo los que conocen la cultura de su propio país sabrán si al discutir este tema con ciertos grupos es más conveniente usar términos como *dirigente*, *guía* etc., en vez de *líder*.

El liderazgo es un fenómeno social. Esto quiere decir que es un fenómeno que resulta de las relaciones recíprocas de seres humanos en interacción.

"Liderazgo es un proceso-situación en que una persona (o varias), en méritos de su capacidad real o supuesta para resolver los problemas cotidianos en la vida de un grupo, encuentra seguidores que se hallan bajo su influjo. De modo que líder es el que dirige, por ser el iniciador de una con-

ducta social o por organizar o regular los esfuerzos de otros. En un sentido más limitado, el líder es la persona que dirige por medios persuasivos y en mérito a la aceptación voluntaria de sus seguidores". (4).

Hay cuatro partes de la definición anterior que vale la pena señalar:

1. Que el liderazgo es un proceso, es decir, algo dinámico. Hace relativamente poco tiempo, el liderazgo era considerado como algo estático, más bien como un dote natural o un patrón de conducta individual que como un fenómeno que tiene ciertas conexiones con otros individuos. El liderazgo, como proceso, es un fenómeno que tiene una dirección y se desarrolla a través de la interacción de los individuos en grupo.
2. Que el liderazgo, como proceso, no puede separarse de la situación en que ocurre. Esto quiere decir que es un fenómeno que sucede en situaciones determinadas. El hecho de que un individuo sea líder no significa que lo sea en todas las situaciones.
3. El individuo que es líder, lo es en mérito a su capacidad para resolver problemas cotidianos en la vida de un grupo. Pero esta capacidad no necesariamente tiene que ser una condición propia del individuo. Si los miembros del grupo se la atribuyen, eso es real para ellos, y entonces lo seguirán.
4. Para que haya líderes, es indispensable la existencia de seguidores. Son los seguidores los que, en gran medida, hacen al líder. Por supuesto, el liderazgo supone una acción recíproca entre el líder y sus seguidores.

— *Tres conceptos relacionados con el liderazgo*

Hay tres conceptos íntimamente relacionados con el liderazgo. Estos son: poder, autoridad e influencia.

1. **Poder.** En el tema referente a grupo social, al discutir el concepto sobre sistema social se dijo que éste tiene ciertos elementos que forman su estructura. Entre los elementos citados se mencionó el poder. Este es una fuerza cuyos efectos se hacen sentir, con mayor o menor intensidad, en todas las partes del sistema. Se puede definir poder como la habilidad de regular la conducta de otros. Este "control" sobre las acciones de otros puede ser de dos clases: autoridad e influencia.

2. **Autoridad.** Autoridad puede definirse diciendo que es el derecho, determinado por el sistema social, de regular la conducta de otros. La autoridad se ejerce en virtud de ocupar el individuo una "oficina" y no debido a características individuales, como simpatía o valor, aun cuando ellas sean un factor importante para ocupar ese tipo de posición. Por "oficina" debe entenderse una posición de mando asignada a un individuo por una organización determinada, por ejemplo: jefatura de policía o dirección del servicio de extensión.

La autoridad es una fuerza fundamental en la existencia y perpetuación de cualquier comunidad, considerada ésta como un sistema social.

3. **Influencia.** Cuando la regulación de la conducta de otros se logra en virtud de características o condiciones personales del individuo, está en juego el factor social llamado influencia. Esas características tienen importancia, no tanto por su origen biológico como por su carácter social. Es decir que, si bien es cierto que son propias del individuo, es el grupo el que las considera de valor y, por lo tanto, las aprecia y admira. El factor influencia tiene un papel preponderante en la vida de la comunidad y de otros grupos sociales.

El agente de cambio, al trabajar en la comunidad, debe tener presente la diferencia existente entre autoridad e influencia, y reconocer que algunos individuos con quienes trabaja pueden tener autoridad, pero no influencia, y viceversa. Esto no quiere decir que estos factores se excluyan. Es posible encontrar individuos que posean ambas condiciones, siendo, en teoría, elementos clave en el éxito o fracaso de programas de acción.

→ Tipos de líderes

Teóricamente, es grande el número de tipos de líderes. Eso se debe a la gran variedad de relaciones interpersonales que existen dentro de los grupos sociales, a las características personales de sus integrantes y a las diferencias socio-económicas de los miembros de un grupo social, así como a la forma de valorar esos factores por las distintas sociedades. Así, en determinada sociedad, pueden existir líderes de prestigio, de simpatía, educativos, políticos, religiosos etc., siendo materialmente imposible trazar la línea que aisle un tipo de otro.

— Algunas clasificaciones de líderes

Las clasificaciones de líderes son muchas y variadas, según los factores que se tomen como base para hacerlas. Es así como los líderes pueden clasificarse de acuerdo con:

1. *La naturaleza de la autoridad.* Esta clasificación se basa en el origen de la autoridad, según la concepción de Max Weber, y se equipara, en términos generales, con el análisis que sobre poder se hizo anteriormente. Así hay:

- (a) Líder "racional-legal", que es aquel cuya autoridad emana de una estructura legal en la que operan, tanto

el líder como aquellos cuya conducta él regula. Sus decisiones están respaldadas por reglas y leyes, generalmente escritas. El gobernador de una provincia o estado, el jefe político de un cantón, el director de un colegio son líderes de este tipo.

(b) Líder tradicional, es aquel a quien se sigue más por tradición que por la fuerza de códigos legales. Es la costumbre, la tradición, la que dice qué características son de valor en el líder y qué actuaciones son dignas de aprobación. El más viejo del pueblo, el mejor cazador etc., son ejemplos de este tipo de líder.

(c) Líder carismático, es decir aquel a quien se considera que la providencia le ha concedido dones sobrenaturales en abundancia para dirigir a un grupo o a todo un pueblo. El caso de Hitler en Alemania y de Ghandi en la India son ejemplos de este tipo de líder.

2. La forma en que se ejerce el poder. Los líderes, como se dijo antes, son individuos que poseen autoridad o influencia o ambas características. En tal virtud, están en capacidad de regular el comportamiento de otros. Ese comportamiento puede ser regulado en forma autocrática, democrática, o dejando a los individuos que hagan lo que quieran. Con base en la forma en que el poder se ejerce por el líder, hay:

- (a) Líderes autocráticos o autoritarios;
- (b) Líderes democráticos;
- (c) Líderes "Laissez faire".

Esa clasificación ha surgido fundamentalmente de la observación de casos en la vida real y de estudios que han sido hechos en relación con el manejo o dirección de grupos.

Los estudios que a este respecto realizaron Kurt Lewin, Ronald Lippitt y otros (6, 7) en la Universidad de Iowa merecen ser calificados como clásicos. Esos estudios tenían, como uno de sus objetivos principales, el de investigar los efectos en la conducta individual y de grupo, de tres tipos experimentales de líderes, en cuatro clubes de niños de once años de edad. (*)

Fueron capacitados individuos adultos para representar el rol o papel de líder autocrático, democrático o "laissez faire". Se preparó un plan para cada uno de los roles que se iban a representar. Los tres planes se resumen a continuación:

(a) *Plan para el rol de líder autoritario.* Prácticamente, todas las normas en relación con las actividades del club deben ser determinadas por el líder. Las técnicas y los pasos de cada actividad deben ser comunicados por el líder cada uno a su debido tiempo, de modo que los pasos siguientes permanezcan, en alto grado, en la oscuridad. El adulto debe tomar gran responsabilidad en asignar las tareas específicas de cada actividad y los que van a trabajar en cada una de ellas. El dominador debe guardarse para sí las bases en que funda toda alabanza o crítica, al evaluar las actividades individuales o de grupo. También debe permanecer alejado de toda participación con el grupo, excepto cuando está demostrando algo.

(b) *Plan para el rol de líder democrático.* Siempre que sea posible, las normas por establecerse deben ser el

* La breve descripción que aquí se hace de esos estudios está basada principalmente en los artículos "An experimental study of leadership and group life" por Ronald Lippitt y Ralph K. White, que aparece en el libro "Reading in Social Psychology" por Swanson, Newcomb y Hartley, y "Patterns of aggressive behavior in experimentally created social climates'", por Kurt Lewin, Donald Lippitt y Ralph K. White, publicado en *Journal of Social Psychology*, 1939, Vol. X, pp:271-299.

resultado de la discusión y decisión del grupo, con la ayuda y estímulo del líder adulto. El líder debe velar porque la actividad futura emerja de la discusión, y porque el objetivo general del grupo y los pasos por seguir queden perfectamente clarificados. Siempre que se necesite ayuda técnica, el líder debe tratar de sugerir dos o más alternativas que den a los miembros del grupo la oportunidad de escoger. Cada quien debe ser libre de trabajar con el que quiera y la división de responsabilidades debe ser cosa del grupo. El líder debe tratar de comunicar en forma objetiva las bases de sus alabanzas y críticas por las actividades individuales y de grupo. Debe tratar de ser, en espíritu, un miembro corriente del grupo, pero no debe realizar más trabajo de la cuenta.

(c) *Plan para el rol de líder "laissez faire"*. En esta situación, el adulto debe más bien tener un papel pasivo con respecto a participación social, y debe dar completa libertad para las decisiones individuales o de grupo en relación con actividades y procedimientos. El líder debe decir claramente cuáles son los materiales que hay disponibles, y asegurarse de que se le entienda que dará información sólo cuando se le pida. Sólo en proporción mínima, el líder tomará la iniciativa de dar sugerencias. No debe tratar de evaluar positiva o negativamente el comportamiento o la producción de los individuos o del grupo como tal, aunque debe ser amistoso en vez de apático.

Los clubes se reunían una vez a la semana por períodos de dos horas bajo la dirección de los líderes previamente preparados y con la presencia de un grupo de observadores. Las actividades principales por realizar eran la confección de máscaras, el modelado en jabón y la construcción de modelos de aeroplanos. Para contrarrestar los posibles efectos de las características personales de los líderes, éstos se alternaban,

de modo que cada grupo pasaba de un liderazgo autocrático a uno democrático o viceversa o de "laissez faire" a democrático o autocrático, o viceversa. De esta manera cada club tuvo por seis semanas cada tipo de líder.

Se observaron detenidamente las reacciones de los grupos a los tres tipos de liderazgo, y se llevó anotación detallada de esas reacciones. Constituyó, por tanto, esta fase del estudio una fuente de hechos que mucho enseñan sobre cómo trabajar más eficientemente con grupos.

Con respecto a la productividad de los grupos y desde el punto de vista exclusivamente cuantitativo, el trabajo material de los grupos bajo liderazgo autocrático fue mayor que el de los grupos bajo los otros tipos de liderazgo. En otro orden, los resultados de los grupos bajo liderazgo autocrático fueron inferiores a los otros grupos, pero especialmente inferiores a los grupos con líder democrático. Por ejemplo, los murales de los grupos democráticos mostraban más esmero y más detalles que los otros. El orgullo por la labor realizada y la acción cooperativa fue mayor en los grupos con un "clima" o "atmósfera" democrática. Algo interesante es que, cuando finalizó el proyecto, los niños que actuaron en un clima autocrático destruyeron todos sus trabajos, mientras que los que actuaron en una atmósfera democrática los obsequiaron a la escuela o los llevaron a sus casas.

Para medir los resultados de cualquiera de esos tipos de liderazgo se necesita mucho tiempo, ya que la producción material no es más que un índice. Los efectos que tiene en la personalidad de los individuos son menos tangibles y requiere más tiempo para descubrirlos.

De los tres tipos de líderes, autocrático, democrático y "laissez faire", este último no es realmente un líder, de acuerdo con la definición presentada, ya que no dirige ni influye en

el comportamiento de los miembros del grupo. Los otros dos tratan de regular la conducta de otros, aun cuando sea por métodos diferentes.

El agente de cambio puede descubrir sin gran dificultad en los grupos con los que a diario trabaja, individuos que ejercen el liderazgo o que tratan de ejercerlo en forma autocrática, otros que lo hacen en forma democrática, y aún otras personas que, cuando tienen que dirigir a un grupo, dejan que los miembros hagan lo que quieran y como quieran, creyendo ser un modelo de líder democrático.

3. *La naturaleza de las relaciones.* A este respecto se conocen:

- (a) Líderes formales, que pueden definirse diciendo que ~~son aquellos que, en mérito a su capacidad real o su~~ puesta para resolver los problemas cotidianos en la vida de un grupo formal, encuentra dentro de éste personas que lo siguen. Son, en resumen, aquellos que dirigen los grupos formales.

Las relaciones entre los líderes de este tipo y sus seguidores son generalmente de carácter formal, ya que hay reglas explícitas que las rigen. El derecho a regular la conducta de otros proviene de la oficina que ocupa. Es decir, tiene autoridad.

Algunos de los líderes formales en una comunidad rural son: el presidente del Consejo Municipal, el presidente del Club de Leones, el presidente de la Asociación de Cafetaleros, los directores de las escuelas, el director del colegio, el jefe político, el director del hospital del Seguro Social, el director de la Unidad Sanitaria, el presidente de la Junta de Educación, el presidente del Patronato Escolar, y el cura párroco.

(b) Líderes informales, que son aquellos que dirigen los grupos informales. Las relaciones entre los líderes de este tipo y sus seguidores son de carácter informal. No existen reglas explícitas, escritas, que las regulen.

En el liderazgo informal, la conducta de otros se regula en virtud de ciertas características y condiciones personales que posee el líder y que son altamente valoradas por sus seguidores. Es decir, la influencia es el medio de que se vale el líder para controlar las acciones de otros.

El líder de "clique" o de grupo de amistad es un ejemplo de este tipo de liderazgo, y es tan importante como el líder formal, y a veces más, esto depende de las circunstancias. Este hecho no debe pasar inadvertido al agente de cambio que aspira a lograr éxito en su trabajo de desarrollo comunal. Por supuesto, hay la posibilidad de que un líder formal sea, a la vez, informal.

Como bien pueden verse, las clasificaciones mencionadas tienen muchos elementos en común y se complementan. Sin embargo, la clasificación de los líderes en formales e informales ha demostrado ser lo más útil para muchos investigadores y para el autor de este trabajo, como instrumento de investigación. Esto se debe a que las clases se excluyen y dan además cabida a todos los casos posibles.

— *Algunas características o condiciones de líderes informales*

En una investigación realizada por el autor sobre liderazgo en localidades de tipo de hacienda y de tipo de pequeña finca familiar (1), se encontraron diferencias sustanciales entre líderes y no líderes en los dos tipos de localidad. Algunas de las conclusiones del estudio son las siguientes:

1. Los pequeños finqueros tenían una entrada anual promedio mayor que la de los jornaleros que vivían en haciendas. En ambos grupos laborales los líderes tenían una entrada más alta que los no líderes. La entrada anual per cápita para los líderes y los no líderes en el grupo de los jornaleros fue de 408 y 389 colones respectivamente. En el grupo de los pequeños finqueros, el promedio de entrada fue de 619 para los líderes y 367 colones para los no líderes.
2. Una proporción muy alta de jornaleros vivía en casas cedidas por la hacienda, mientras que la mayoría de los pequeños finqueros habitaba casa propia. El promedio de personas por aposento, dormitorio y cama era mayor entre los jornaleros que entre los pequeños finqueros. En este grupo, los líderes estaban en mejor situación que los no líderes con respecto a esas facilidades. Entre los jornaleros, no se encontraron diferencias con respecto a liderazgo.
3. La edad promedio de los padres y las madres, la edad promedio de las madres al casarse y el tiempo que el padre y la madre habían vivido juntos fue mayor entre los pequeños finqueros que entre los jornaleros. En ambos grupos laborales la edad promedio de los padres y las madres de las familias de los líderes fue mayor que en las familias de los no líderes.
4. La proporción de hijos vivos fue mayor en las familias de los pequeños finqueros que en las de los jornaleros, así como en las familias de los líderes de ambos grupos laborales.
5. La mayor proporción de jefes de familia asegurados en el Seguro Social eran jornaleros. Solamente muy pocos de los pequeños finqueros estaban asegurados. En ambos grupos laborales los líderes visitaron más el hospital que los no líderes.

6. Con respecto a facilidades de agua potable, de baño, de letrina y de fuerza eléctrica, los jornaleros estaban en ventaja sobre los pequeños finqueros. En general, los líderes en ambos grupos laborales estaban en ventaja sobre los no líderes. Lo mismo sucedió con el promedio de miembros calzados por familia.

Como bien puede verse, las diversas clasificaciones mencionadas tienen muchos elementos en común y, en ocasiones, hasta se complementan. El jefe de un servicio de extensión puede ser clasificado como líder "racional-legal", ya que su autoridad emana, en gran proporción, de la estructura legal de la que forma parte, y se supone que debe actuar en forma racional en la dirección del servicio. El es, a la vez, un líder formal, de acuerdo con la definición presentada al principio. Puede ser este jefe del servicio de extensión un líder democrático si, entre otras cosas, da oportunidad a los miembros de la organización de discutir las normas que regulan sus actividades, si les presenta diferentes alternativas para que decidan, si da libertad de expresión, si estimula a sus compañeros de trabajo y si planea con ellos, en discusión, las actividades por realizar. De modo que ese funcionario puede ser a la vez un líder "racional-legal", formal y democrático. Es posible que este líder formal no sea democrático, sino autocrático, si impone las normas que regulan la acción de sus colaboradores, si dicta las actividades por realizar y las formas de realizarlas, si no permite la discusión, la crítica sana y el aporte de alternativas para realizar una mejor labor. Es posible que este jefe del servicio de extensión sea un líder informal entre su grupo de amigos, y en situaciones menos formales como un "picnic" o una fiesta.

BIBLIOGRAFIA

1. ARCE, ANTONIO M. Socio-economic differentials associated with leadership in Turrialba, Costa Rica. M. A. thesis. East Lansing, Michigan State College, 1952. 110 p.
2. ——— & MORALES, JULIO O., EDS. Sociología; siete casos de desarrollo de la comunidad. Turrialba, Costa Rica, Editorial SIC, 1954. (Paginación varias).
3. COOK, LLOYD ALLEN & COOK, ELAINE FORSYTH. A sociological approach to education; a revision of community backgrounds of education. 2d. ed. New York, McGraw-Hill, 1950. 514 p. (Group dynamics in the school, pp. 313-348).
4. FAIRCHILD, HENRY PRATT, ED. Diccionario de sociología. México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1949. 317 p.
5. HARTLEY, EUGENE L. & HARTLEY, RUTH E. Fundamentals of social psychology. New York, Alfred A. Knopf, 1952. 740 p. (Leadership-followership: pp. 603-650).
6. LEWIN, KURT, LIPPITT, RONALD & WHITE, RALPH K. Patterns of aggressive behavior in experimentally created "social climates". Journal of Social Psychology 10:271-299. 1939.
7. LIPPITT, RONALD & WHITE, RALPH K. An experimental study of leadership and group life. In Swanson, Guy E. & Others., Eds. Readings in social psychology. New York, Henry Holt, 1952. pp. 340-355.

Capítulo VI

ESTUDIO DEL LIDERAZGO

(Cómo "Descubrir" Líderes Rurales)

Uno de los problemas serios que confrontan muchos de los que trabajan en programas de desarrollo rural es que se les dice qué deben ver en la comunidad, qué deben hacer, y no cómo llegar a obtener cierta información que pueda ser utilizada en su trabajo diario. En relación con el fenómeno del liderazgo en las regiones rurales, el conocimiento que un agente de cambio tenga sobre lo que es un líder y sobre los tipos de líderes es de un valor práctico dudoso, si al llegar al campo ignora cómo averiguar quiénes son los líderes y de qué tipo son, de modo que pueda utilizarlos en bien del desarrollo comunal. Por eso se ha creído conveniente dedicar este capítulo al estudio de cómo "descubrirlos".

Como se dijo en el capítulo anterior, existen en la comunidad diferentes tipos de líderes, como religiosos, políticos, educativos, de "clique" etc. Todos ellos caen en una u otra de las dos categorías en que parece más conveniente clasificarlos: formales e informales. Por tal razón, este capítulo se referirá exclusivamente a esos dos tipos.

— *Cómo localizar o "descubrir" líderes formales*

Debido a la naturaleza objetiva de los grupos formales de cualquier comunidad, la localización de las personas que los dirigen y que tienen más autoridad en ellos es relativamente fácil.

Algunos de los medios más utilizados para saber quiénes son los líderes formales son los siguientes:

1. Hacer una lista de "agencias" u organizaciones y de quiénes las dirigen: escuelas, iglesias, asociaciones religiosas, Junta de Educación, Patronato Escolar, Club de Leones, Club Rotario, Agencia de Extensión Agrícola, asociaciones de agricultores etc.
2. Entrevistas con uno o varios informantes viejos y conocedores del lugar.
3. Estudio de informes y documentos de las varias organizaciones locales.
4. Consulta, en ciertos casos, de la guía telefónica para conocer las agrupaciones formales existentes y a veces a sus líderes. Este medio le fue de gran utilidad al autor de este trabajo en una investigación que realizó en la localidad de Saltillo, México. Se reconoce, sin embargo, que hay muchas regiones rurales en América Latina que carecen de servicios telefónicos y, por lo tanto, es absolutamente imposible contar con ese medio.

— Cómo localizar o "descubrir" líderes informales

La comunidad, como grupo social, es un organismo dinámico con interrelaciones sociales múltiples y diversas. Algunas de las interrelaciones más corrientes son: comprar; pedir prestado; asistir a fiestas como matrimonios, bautizos, cumpleaños etc.; asistir a los velorios; "pelear" con los vecinos (murmuración, rumor, chisme); organizar o asistir a "turnos", bailes, paseos; nombrar o formar parte de comisiones para que representen a la comunidad; visitar a los parientes y amigos.

En el "centro" de esas relaciones o actividades hay ciertas personas. Ellas son, en muchos casos, las promotoras de la interacción. Para averiguar quiénes son esas personas hay cierto tipo de preguntas llamadas sociométricas, porque tratan de medir, con cierta precisión, la interacción existente en uno o varios grupos determinados.

Preguntas sociométricas

En un grupo local determinado, digamos un vecindario, hay varias formas de interacción social que son la expresión de sentimientos de amistad, cooperación, confianza etc., entre sus miembros. Reconociendo eso, en una investigación sobre liderazgo del Departamento de Economía y Ciencias Sociales del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, se hizo a los vecinos de diferentes localidades de Turrialba las siguientes preguntas:

- ✓ 1. Si usted tuviera que salir con su familia por unos días, ¿a quién dejaría encargado de sus asuntos?
- ✓ 2. ¿A quién invita usted a bautizos, fiestas de Navidad y matrimonios?
- ✓ 3. En caso de que muriera algún miembro de su familia, ¿quiénes serían los primeros a quienes usted avisaría para que vinieran a la "vela"?
- ✓ 4. ¿A qué familias pediría usted prestado si tuviera necesidad?
- ✓ 5. ¿A qué familia visita usted más a menudo?
6. Si usted se enferma, ¿quiénes son los primeros amigos o familiares que vienen a verle?

"Descubrimiento" de líderes informales

El análisis de las preguntas anteriores mostró que unos pocos individuos eran nombrados por la mayoría de los habitantes de las diferentes localidades. Las personas con mayor número de menciones fueron consideradas como los líderes informales.

El análisis de la pregunta sobre visitas sirvió para localizar a los líderes de "clique" o amistad.

Los análisis estadísticos cuidadosos que se hicieron para comparar los resultados de las diferentes preguntas demostraron una correlación alta entre ellas, por lo que el Departamento ha seguido usando la pregunta sobre visitas para descubrir los líderes informales, junto con alguna otra, como base de comparación.

Parece ser que la visita informal es una forma de interacción de gran significado en muchos países de América Latina. Sin embargo, es conveniente que en cada país se observen detenidamente las diferentes formas de interacción que sirvan de base para localizar los líderes informales.

El sociograma

La representación gráfica de una o varias formas de interacción social recibe el nombre de sociograma. Así, en Turrialba, el análisis de la pregunta sobre visitas en cada una de las localidades se representó gráficamente, es decir por medio de sociogramas. Como ilustración, se presentan dos sociogramas de la región de Turrialba. La figura 2 representa la forma en que se visitan las familias de San Juan Sur, una localidad de pequeños finqueros. La figura 3 corresponde a Atirro, una localidad tipo hacienda. En ambas loca-

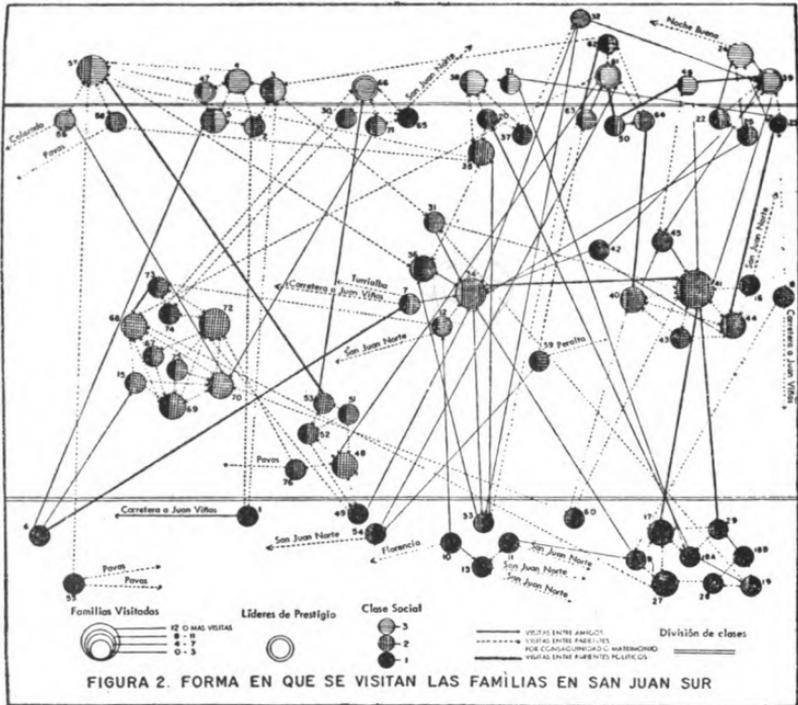
lidades se hizo un estudio de clases sociales, las cuales están separadas en los sociogramas por líneas gruesas horizontales. En San Juan Sur, puede verse que existían las clases alta, media y baja, siendo la clase media la de mayor proporción. En Atirro, según puede observarse en el sociograma, existían las clases alta, media superior, media inferior y baja, siendo ésta la de proporción mayor.

Los líderes informales de "clique" o amistad están representados en los sociogramas por círculos de mayor tamaño. En la mayoría de los sociogramas de las diferentes localidades de Turrialba se representaron también a los líderes informales de prestigio, que se localizaron mediante la pregunta: ¿A cuáles tres personas de este lugar nombraría usted para formar una comisión que representara a esta localidad ante la Municipalidad, con el objeto de solucionar problemas de este lugar? Como se ve, la pregunta está enfocada hacia ciertas características como "inteligencia", "espíritu cívico", "respeto" y capacidad para defender asuntos que se consideran de interés para el grupo. Esos líderes de prestigio se representaron mediante dos círculos, uno dentro del otro, de manera que formaran un anillo, como bien puede verse en las ilustraciones que se presentan.

— Algunos medios menos "técnicos" para descubrir líderes informales

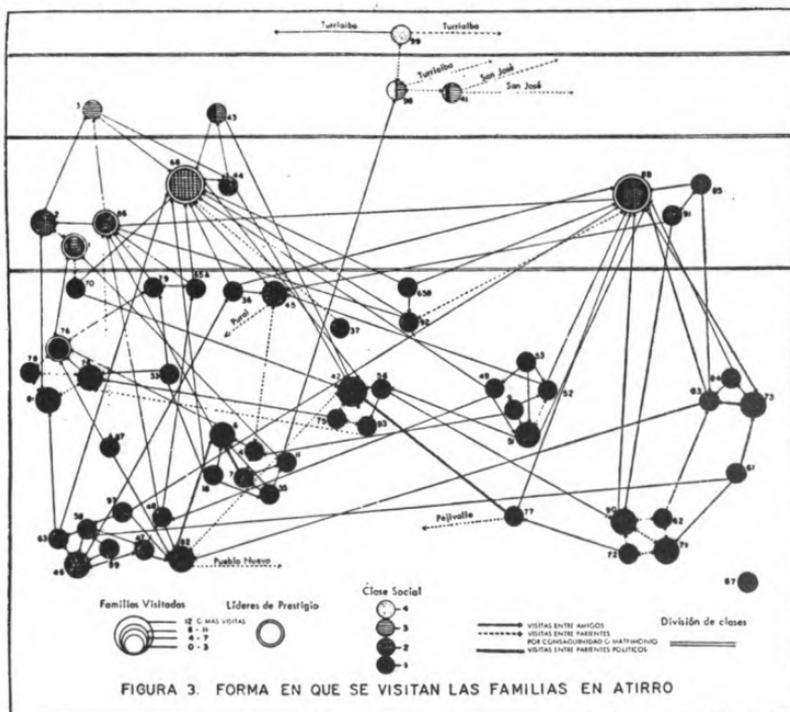
Por supuesto, las técnicas descritas en la sección anterior, para localizar líderes informales son complicadas y requieren, en muchos casos, una preparación sólida en sociología y, sobre todo, en métodos de investigación social. Se han descrito con cierto detalle por varias razones. La primera, para hacer ver al agente de cambio que no es cosa sencilla determinar un líder, de modo que se cuide de decidir por sí y ante sí quienes son los líderes informales de su región. En segundo lugar

PATRON DE VISITAS INFORMALES EN SAN JUAN DEL SUR



(Fuente: "Sociometry", Vol. 12, Nos. 1-3, Febrero-Agosto 1949, p. 152).

PATRON DE VISITAS INFORMALES EN ATIRRO



(Fuente: "Sociometry", Vol. 12, Nos. 1-3, Febrero-Agosto 1949, p. 155).

para que, teniendo conocimiento general sobre este asunto, acuda al sociólogo profesional cuando necesite por uno u otro motivo tener un estudio técnico sobre la materia.

Hay algunos medios menos complicados que el agente de cambio puede emplear para saber quiénes son los líderes informales en una comunidad dada. Es cierto que la información no será muy exacta, pero, para fines prácticos, es de bastante utilidad.

Algunos de los medios recomendables son los siguientes:

1. Observación de diversas formas de interacción social en la comunidad y de los individuos que están en el centro de ellas.
2. Entrevistas informales con unos pocos informantes, preferiblemente nativos del lugar.
3. Observación de la casa o casas más visitadas del lugar y anotación de los nombres de los jefes de esas familias.
4. Indagación sobre cuáles son las personas que toman la iniciativa en la solución de problemas, tales como arreglar el camino o el cementerio.
5. Observación sobre cuáles son las personas que organizan los "turnos" o las ferias escolares en la comunidad.
6. Observación sobre cuáles son las personas más respetadas del lugar.
7. Información sobre organizaciones formales y sus líderes, ya que diversas investigaciones han demostrado que, en localidades rurales pequeñas, con mucha frecuencia hay líderes formales que son a la vez líderes informales. Esa corres-

pondencia entre liderazgo formal e informal puede ser aprovechada por el agente de cambio, pues, teniendo conocimiento de las organizaciones formales de la localidad y de sus líderes, puede informarse a la vez de buen número de líderes informales.

Para terminar, es necesario hacer claro que el liderazgo es un fenómeno que existe en la localidad, no algo que se fabrica. De modo que la llamada preparación de líderes debe referirse al desarrollo de aquellas aptitudes de dirección que son altamente valoradas por el grupo en individuos que tienen seguidores o que, debido al desarrollo de esas aptitudes, están en capacidad de atraerlos. Saber descubrir los líderes de una localidad es, probablemente, uno de los medios más eficaces de averiguar las características o condiciones más altamente apreciadas en la comunidad con respecto al liderazgo.

Capítulo VII

FUNCION DEL LIDERAZGO (Cómo utilizar líderes rurales)

— El líder como factor en el éxito o fracaso de proyectos de desarrollo rural

El líder es uno de los factores determinantes del éxito o fracaso de programas de desarrollo rural. Las razones para ello son fáciles de encontrar, si se repasa cuidadosamente lo dicho con respecto a la naturaleza y al estudio del liderazgo rural. Algunas de las razones de peso son las siguientes:

1. El líder, ya sea por su autoridad, por su influencia o por ambas condiciones, es capaz de regular la conducta de otros.
2. El líder tiene seguidores, de modo que cuando él está a favor o en contra de una idea hay que suponer que es un grupo y no una persona quien aceptará o rechazará esa idea.
- 3. El líder representa, en cierto grado, los valores del grupo. Es ésta, en realidad, una de las razones por las que tiene seguidores.
4. El líder tiene prestigio y sus opiniones son generalmente respetadas.

Las razones anteriores son posiblemente un factor determinante de la importancia que se ha venido dando a los líderes en los programas de acción y de investigación. He

aquí dos casos: uno en que los líderes informales fueron un factor decisivo en el éxito de un proyecto, y otro en que decidieron, en parte, el fracaso de otro proyecto.

El interés es el de señalar la importancia de los líderes informales para contrarrestar el que se ha puesto en líderes formales con olvido casi absoluto de la existencia de los primeros.

— *El proyecto de salud*

El estudio de la comunidad de Turrialba, iniciado en 1948, y mencionado en un capítulo anterior, se llamó Programa de Desarrollo de la Comunidad. Este estudio, planeado por el Departamento de Economía y Bienestar Rural, tendía a buscar respuestas a dos preguntas: Cómo ocurre el desarrollo de la comunidad, y cómo estimular ese desarrollo a través de la educación. Con referencia a la primera, se planearon varios estudios: censo demográfico y agrícola; estudio de sociología y antropología; estudio de salud; estudio de nutrición, y otros más. Después de haberse realizado el censo y el estudio de sociología y antropología, que dio como resultado un conocimiento de los patrones de liderazgo formal e informal en diversas localidades de la comunidad de Turrialba, se estuvo en capacidad de iniciar el estudio de salud. Uno de los objetivos de esta investigación era el de comparar las condiciones y hábitos de salud entre líderes y no líderes. El instrumento principal de la investigación fue un cuestionario que pedía información, en ciertos casos "íntima", a las señoras del área rural, quienes iban a ser entrevistadas. Los entrevistados fueron dos: una señorita y el autor de este trabajo.

Tomando en cuenta la posición de sumisión de la mujer ante su marido en las áreas rurales de Costa Rica y la naturaleza íntima de ciertos datos que se pedirían, tales como el nú-

mero de embarazos, de abortos etc., se pensó que si, para una mujer era difícil obtener esa información, para un hombre lo sería aún más. Entonces se pensó que los líderes, en virtud de las condiciones que se discutieron al principio de este capítulo, serían de gran ayuda para poder recoger la información y para seguir adelante con el proyecto de salud. Se pensó en reunir en el Instituto a los líderes formales e informales para ponerlos al tanto de la labor de la institución y de los propósitos del proyecto, y para conseguir, además, la cooperación de las señoras, que consistiría en dar toda la información que se les solicitara.

La Reunión. La reunión se efectuó un día domingo. La mayoría de los líderes presentes eran informales. Hubo algunos que eran a la vez líderes formales e informales.

Dentro de las actividades que se realizaron, hubo, en primer término, una visita general a las instalaciones del Instituto. Hubo luego algunas demostraciones de prácticas agrícolas que se sabía eran del interés de los visitantes. Acto seguido, se sirvió un almuerzo al aire libre para los visitantes y miembros del personal de la institución. Después del almuerzo, hubo una breve reunión con los líderes en el edificio principal, reunión en la que se les dio una explicación del contenido y propósitos del estudio de salud que se intentaba llevar a cabo.

El trabajo de campo del proyecto se realizó sin tropiezos de importancia. Las entrevistas se efectuaron en un ambiente de cordialidad. Lo más significativo de todo fue que solamente una señora se negó a dar la información.

No existe evidencia concluyente que permita afirmar que el éxito en el trabajo de campo se debiera a los líderes. Sin embargo, es posible afirmar que ese fue uno de los factores determinantes de él. Durante las entrevistas y conversaciones

informales, pudo comprobarse la influencia de los líderes sobre algunas personas en relación con su actitud para con los entrevistadores. Pudo también comprobarse, aunque no sistemáticamente, como se difundió con rapidez la noticia en toda la localidad de lo que se iba a hacer y por que se iba a hacer. Al día siguiente de la reunión, se visitaron algunas localidades, y varias señoras repitieron, casi textualmente, lo que sobre el proyecto se había dicho en el Instituto.

Hace falta investigación más sistemática en la América Latina sobre la influencia de los líderes en la aceptación o rechazo de ciertas ideas. En estos momentos el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas está iniciando una investigación sobre el liderazgo rural en la aceptación o rechazo de prácticas agrícolas, que se espera arroje luz sobre este problema.

— *El proyecto de los pozos*

Este es el caso de un intento para establecer un abastecimiento permanente de agua en la Villa de Virú, en la costa del Perú, 300 millas al norte de Lima.

El autor del caso, Allan R. Holmberg (1), relata que la villa de Virú dependía de la agricultura para subsistir. Como en esa región no llueve, los habitantes dependían exclusivamente del riego para sus cosechas. El río se seca por épocas y no siempre desciende en cantidades suficientes para regar todos los campos. Por esa razón disminuyen las cosechas y, en algunas ocasiones, son completamente nulas.

La mayoría de los agricultores de Virú eran demasiado pobres para realizar por sí mismos proyectos de riego. A través de sus representantes políticos, habían solicitado por años ayuda al gobierno.

El gobierno decidió ayudar a los habitantes de Virú, prometiéndole la perforación de seis pozos en partes estratégicas del valle del mismo nombre, a fin de que el agua sirviese para las necesidades domésticas y para aumentar el caudal que se utilizaría para riego. La gente de la villa debía colaborar en la construcción de trochas, remoción de rocas, excavación de canales etc. Esta colaboración fue ofrecida por una "Junta Transitoria" que velaba por los intereses comunales.

Se comenzó a perforar el primer pozo y desde el comienzo la gente mostró oposición al proyecto. Al terminar la perforación de ese pozo y sin haber sido colocada la bomba, se ordenó no continuar el trabajo. La bomba nunca se puso, de modo que el pozo jamás fue utilizado.

¿Por qué la gente de Virú no apoyó un proyecto que venía a llenar una necesidad del pueblo y por la que estaban clamando desde hacía años? Son varios los factores que intervinieron en el rechazo del proyecto, entre ellos el de liderazgo tuvo un papel predominante. Dichos factores pueden resumirse en la siguiente forma:

1. El líder informal más poderoso del pueblo fue ignorado. Aun cuando era opositor fuerte del partido político en el poder en ese entonces, se opuso al proyecto no tanto por motivos políticos, sino porque no fue consultado en la etapa de planeamiento y porque fue menospreciado por la comisión técnica y aun por miembros de la Junta Transitoria, que lo miraban como enemigo político. Consecuentemente, no usó su influencia y su prestigio para apoyar el proyecto, sino que, por el contrario, hablaba abiertamente en contra, diciendo que estaba seguro de que fracasaría.
2. Gente de prestigio (líderes formales) estuvieron en contra del proyecto: el señor cura, el director de la escuela, los dirigentes de los asuntos religiosos. Ellos concibieron esa

operación como una amenaza a la vieja forma de vida que ellos valoraban altamente y que trataban de conservar.

3. La gente local fue poco consultada. Casi sólo la Junta fue tomada en cuenta y ésta era transitoria y no representaba el liderazgo real de la comunidad.

4. El lugar escogido para perforar el primer pozo fue inadecuado desde el punto de vista social. Estaba en la propiedad de un gran hacendado, contra quien había hostilidad considerable de parte de algunos de los grandes hacendados y de muchos de los pequeños propietarios, a pesar de que él era nativo de la villa. Por esa razón, mucha gente sospechó que el único que se iba a beneficiar con el pozo era el dueño de la propiedad.

5. Las ideas culturales negativas sobre cambio y progreso y las creencias religiosas con respecto a la falta de agua influyeron en el rechazo del proyecto.

Los dos ejemplos anteriores ocurridos en el ambiente cultural de América Latina, muestran la importancia de los líderes en los programas de desarrollo rural. El agente de cambio que esto lee es posible tenga ejemplos más valiosos, porque los ha vivido en su diario contacto con las gentes de las áreas rurales. Es de esperar que contribuya a ilustrar este tema con algunos de ellos.

BIBLIOGRAFIA

1. HOLMBERG, ALLAN R. The wells that failed: an attempt to establish a stable water supply in the Viru Valley, Peru.

In Spicer Edward H., Ed. *Human problems in technological change; a casebook*. New York, Russell Sage Foundation, 1952. pp. 113-123.

También en español con el título "Los pozos que no funcionaron". *En* Arce Antonio M. & Morales, Julio O., eds. *Sociología; siete casos de desarrollo de la comunidad*. Turrialba, Costa Rica, Editorial SIC, 1954. 11 p.

Capítulo VIII

EL PROCESO DE CAMBIO SOCIO-CULTURAL

— *Ideas generales*

Cambio, en sentido general, implica movimiento, que induce a la modificación o alteración de elementos de un sistema, de modo que el arreglo estructural del mismo aparezca diferente. En el caso específico de la sociedad, puede decirse que el cambio es una condición inherente a ella.

Ningún grupo social es estático. Todos están en constante proceso de cambio. Esto no quiere decir que el cambio se realice con igual intensidad y rapidez en todos los grupos sociales o en todas las partes de un grupo determinado.

En la comunidad rural, las personas cambian su modo de vida de una generación a otra y aun dentro de una misma generación. La manera de hacer las cosas, el uso de instrumentos de labranza, el lenguaje, la forma de cultivar la tierra y muchas otras cosas cambian en una localidad cualquiera, como creación del mismo grupo local, o porque viene de afuera por un proceso que se llama difusión. Sea como fuere, son los individuos del grupo social quienes aceptan o rechazan las modificaciones que se hagan a su estructura o a sus elementos culturales.

— *Cambio social*

Los grupos sociales pueden sufrir cambio en su estructura, es decir, en el número y arreglo de las posiciones que son como el esqueleto o la armazón del grupo.

Cualquier modificación en las posiciones induce a una alteración en las relaciones sociales del grupo, y a esto se le llama cambio social.

Al discutir el concepto de sistema social, se dijo que éste tiene ciertos elementos o partes componentes, entre ellas status-roles. Estos son las diferentes posiciones que hay en el grupo junto con la conducta o comportamiento de los individuos que las ocupan. Estas posiciones pueden cambiar, como sucedió en la hacienda de café estudiada por el autor de este trabajo. Esa investigación fue precisamente un estudio sociológico del cambio en relación con algunos aspectos de la agricultura y la vida rural. Por eso en el desarrollo de este tema y en el de difusión, se mencionarán para ilustrar algunos de los resultados de esa investigación.

El cambio social ocurrido en la hacienda puede apreciarse comparando la estructura del sistema agrícola en 1952, que se presenta en la figura 4, con la estructura agrícola en 1958, que se presenta en la figura 5.

La comparación entre ambas figuras demuestra que algunas posiciones, junto con las funciones que se esperaban de ellas (status-roles) desaparecieron, y que otras fueron creadas.

Las posiciones que desaparecieron son: la de colono, la de encargado de colonias, la de boyero y la de encargado de boyeros. Las posiciones nuevas son las de encargado de secciones y la de encargado de prácticas agrícolas. Es importante anotar que no solamente el que aparezcan o desaparezcan posiciones significa cambio en la estructura del grupo. La variación en el número de individuos, que ocupaban determinada posición, es un factor importante, en la modificación

ESTRUCTURA DEL SISTEMA AGRICOLA DE UNA HACIENDA DE COSTA RICA EN 1952

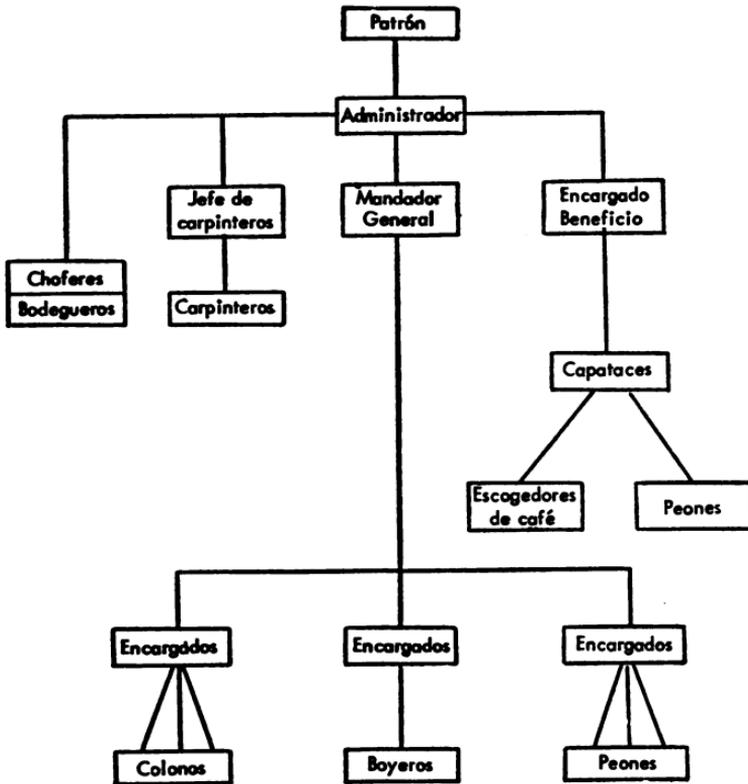


FIGURA 4

(Fuente: Arce Antonio M. Rational introduction of technology in a Costa Rican coffee hacienda. Sociological implications. Página 67).

ESTRUCTURA DEL SISTEMA AGRICOLA DE UNA HACIENDA DE COSTA RICA EN 1958

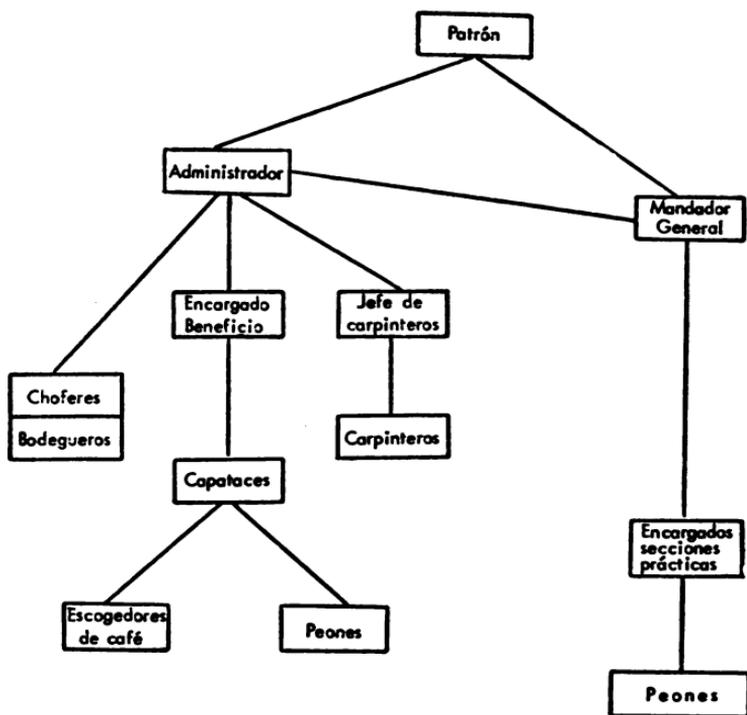


FIGURA 5

(Fuente: Arce, Antonio M. Rational introduction of technology in a Costa Rican coffee hacienda. Sociological implications. Página 91).

de la estructura de un sistema social. Por ejemplo, la posición de jornalero figura en las dos épocas. Sin embargo, el número de jornaleros en 1958 era aproximadamente el doble que en 1952, debido, en parte, a la desaparición de las colonias.

Como bien puede demostrarse en el caso que se comenta, las modificaciones en la estructura de un sistema social están íntimamente relacionadas con cambios en la estructura laboral, en la forma de tenencia de la tierra, en los objetivos y medios del sistema, para citar sólo unos pocos elementos.

Para terminar esta sección se dirá, que la creación o eliminación de posiciones en una comunidad puede significar la formación o desaparición de grupos, dentro del grupo mayor que es la comunidad. Así, en la hacienda, de 1948 al presente se formaron, entre otros, estos nuevos grupos formales: Club de Agricultura, Club de Amas de Casa, Club de Costura, Club Pro-Filarmonía (pequeña banda u orquesta) y Club Pro-Cultura y Educación.

— *Cambio cultural*

En los grupos sociales puede ocurrir también alteración en sus costumbres, creencias, tradiciones, conocimientos, normas, hábitos etc. Cualquier alteración en los rasgos culturales de un grupo social es lo que se llama cambio cultural.

A los grupos les ocurre, en mayor o menor grado, modificaciones en su forma de vida. En otras palabras, en la manera de percibir, sentir y actuar, que es común a la mayoría de los miembros del grupo.

Ralph Linton tiene una concepción muy interesante sobre el contenido de la cultura que explica, en parte, cómo ocurre el proceso de cambio cultural (3). Podría resumirse su posi-

ción en la siguiente forma: Toda cultura consta de dos partes: un núcleo sólido, bien integrado y bastante estable, formado por las "universalidades" y las "especialidades", y de otra fluida y poco integrada zona de alternativas, que está cambiando continuamente y que rodea al núcleo. Es importante mencionar que esas "universalidades" de que habla Linton son las ideas, valores, creencias, hábitos y otros elementos culturales que son compartidos por la mayoría de los miembros de una sociedad específica. Estas "universalidades", junto con las especialidades, esto es, las actividades interdependientes ejercidas por diferentes grupos de la sociedad (doctores, maestros, carpinteros etc.) forman el núcleo de la cultura. Las alternativas son ciertos rasgos compartidos por algunos individuos, pero que no son aceptados por la mayoría de los miembros de la sociedad.

El núcleo es el que le da a una cultura su carácter peculiar, su forma, su propia identidad. Las alternativas son fuentes de cambio, de crecimiento. La rapidez del cambio está en relación directa con el contenido de la cultura. Cuando una sociedad está cambiando muy rápidamente, las alternativas pueden ser de mayor volumen que el núcleo. Por otra parte, en sociedades estables y bien integradas, como las "primitivas" o como las campesinas, el núcleo constituye casi el total de la cultura.

El núcleo de una cultura no es estático. Por el contrario, es susceptible de cambio. Los cambios en los valores básicos de una cultura son frecuentemente producto del mismo grupo. Esos valores, aun cuando son susceptibles de cambio, se mantienen generalmente por largos períodos de tiempo.

Las alternativas son el resultado de peculiaridades individuales o vienen de otras culturas y, como se dijo antes, son fuente de cambio para la cultura en general.

No es fácil apreciar alteraciones de rasgos culturales en grupos rurales, porque éstas ocurren generalmente con lentitud. Las universalidades y las especialidades constituyen casi el total de la cultura. Los valores, costumbres, tradiciones y otros rasgos culturales son guardados celosamente por los campesinos. Sin embargo, es posible apreciar ciertos cambios. En la hacienda estudiada, por ejemplo, debido al funcionamiento del Club de Costura, es posible que se hubiera operado un cambio en la forma de vida de un sector de la población. Es posible que las integrantes del Club estuvieran acostumbradas a que su hogar fuera casi el único radio de acción, y sus relaciones interpersonales se circunscribieran a unas pocas familias vecinas. Ese radio de acción se ensanchó para ellas. En el Club adquirieron nuevas técnicas y nuevos hábitos. Sus actitudes y valores hacia el trabajo y hacia su posición dentro de la comunidad posiblemente se modificaron. En otras palabras, hubo cambio cultural.

Quando la alteración ocurre en sólo una parte de la cultura, como en la manera usual de hacer las cosas, que algunos llaman técnicas o prácticas, se dice que ha ocurrido cambio tecnológico. Algunos factores básicos del cambio tecnológico son la sustitución de técnicas y el aumento de conocimientos, a través de la invención que pueda ocurrir dentro del grupo o de nuevas ideas que vengan de afuera.

Lo inmediatamente anterior significa que el cambio tecnológico es una parte del cambio cultural, que tiene que ver con modificaciones en las maneras de pensar, sentir y actuar, que son comunes y compartidas por la gente que vive en sociedad. El estudio sociológico del cambio ocurrido en la hacienda de café que se mencionó anteriormente es, en gran parte, un estudio de cambio tecnológico.

— Cambio socio-cultural

El cambio en la estructura, o sea, la alteración en las relaciones sociales de una comunidad, está íntimamente relacionado con modificaciones en su cultura. En otras palabras, el cambio social y el cultural están íntimamente relacionados. En la hacienda se notó eso con claridad. La eliminación de ciertas posiciones, así como la creación de otras nuevas, produjo una alteración en la estructura de las relaciones sociales de la comunidad. Este cambio social se vio que estaba íntimamente relacionado con una serie de hábitos, normas, conocimientos y habilidades, que giran alrededor del cultivo del café. Ciertas creencias y sentimientos, fuertemente arraigadas en costumbres y tradiciones, se vieron afectadas por ese cambio en las relaciones sociales.

Especialmente en relación con nuevas prácticas agrícolas en el cultivo del café, que los encargados de esas prácticas (una nueva posición) estaban supuestos a supervigilar y a promover, los sentimientos y creencias de la mayoría de los jornaleros y de otros trabajadores agrícolas, fueron adversos. El por qué de ese fenómeno será estudiado con cierto detalle en el tema sobre el proceso de difusión, que se tratará en otro capítulo.

Otro ejemplo de cambio socio-cultural es el caso de la creación del Club de Costura, que se comentó anteriormente. Allí hubo cambio en las relaciones sociales, porque se formó, entre otros, ese nuevo grupo en la comunidad. Hubo, a la vez, cambios en ciertos valores, hábitos, destrezas y costumbres.

No interesa discutir si fue el cambio en la estructura la que produjo modificaciones en rasgos culturales o viceversa. Para los propósitos de este trabajo, discusiones de esa naturaleza tienen poco valor. Equivaldría a discutir que fue primero, si el huevo o la gallina. Lo importante es que en la vida real ambos tipos de cambio están relacionados y raramente ocu-

re el uno sin el otro, ya que sociedad y cultura existen al mismo tiempo. El sociólogo los separa con fines de análisis únicamente.

Por las razones anteriores es de utilidad usar el término cambio socio-cultural para designar las alteraciones que ocurren en los patrones de interacción de aquellas personas que comparten maneras comunes de pensar, sentir y actuar.

— *Su importancia para el agente de cambio*

El fenómeno del cambio socio-cultural es uno de los que más afecta la vida de la comunidad rural y, por ende, la labor de quienes trabajan por el desarrollo rural. Por eso, es posible que un conocimiento claro de la naturaleza de este fenómeno ayude al agente a mejorar su tarea que es, ante todo, la de producir cambios en el comportamiento de los individuos. Esta es la razón en que se basa la denominación de agente de cambio para toda persona que trate a propósito de introducir o efectuar modificaciones en la conducta de los individuos. El agente de extensión agrícola, el maestro rural, el agente de crédito agrícola, la trabajadora social, la enfermera visitadora y el inspector de higiene son, entre otros, los agentes de cambio que más necesidad tienen de un conocimiento sistemático del fenómeno alrededor del cual giran todas sus actividades profesionales en la comunidad rural.

Si el agente de cambio conoce la estructura social, la cultura de la comunidad y la naturaleza del fenómeno del cambio socio-cultural, es posible que, al tratar de introducir un cambio, sus posibilidades de éxito sean grandes, porque lo introducirá en la parte adecuada de la estructura social, tomando en cuenta los valores, creencias, sentimientos, prejuicios, costumbres, tradiciones y otros elementos culturales de la comunidad o del sector de ella con la que esté trabajando.

Estará, además, en capacidad de prever cierta resistencia al cambio.

Dentro del fenómeno de cambio socio-cultural, los procesos de comunicación y difusión son fundamentales. Por eso cada uno de ellos merece ser tratado por separado y detenidamente. Esos serán, pues, los temas de los dos capítulos que siguen.

BIBLIOGRAFIA

1. ALERS-MONTALVO, MANUEL. Cultural change in a Costa Rican village. Ph. D. thesis. East Lansing, Michigan State College, 1953. 185 p.
2. KLUCKHOHN, CLYDE & KELLY, WILLIAM H. The concept of culture. *In* Linton, Ralph, ed. The science of man in the world crisis. New York, Columbia University Press, 1945. pp. 78-106.
3. LINTON, RALPH. The study of man; an introduction. New York, Appleton-Century, 1936. 503 p.
Traducido al español por Daniel F. Rudín de la Borbolla, con el título "Estudio del hombre". México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1956. 483 p.
4. SPICER, EDWARD H., ED. Human problems in technological change, a casebook. New York, Russell Sage Foundation, 1952. 301 p.

Cápítulo IX

EL PROCESO DE LA COMUNICACION EN LAS REGIONES RURALES

— *Importancia de la comunicación en la vida rural*

A través de los diferentes temas tratados y en especial en el que se refiere a cambio socio-cultural, se ha intentado demostrar que la comunidad, como grupo social, es un organismo dinámico, sujeto a cambio. Ese cambio puede producirse tanto en la estructura de las relaciones sociales, como en los rasgos culturales que caracterizan al grupo. Ahora bien, cualesquiera alteraciones en la estructura de las relaciones o en los patrones culturales se producen mayormente por medio de la comunicación. La interacción, que es la base misma de la sociedad, no puede realizarse si no es especialmente por medio del proceso de la comunicación. Por eso, antes de entrar a discutir la naturaleza de ese proceso, se tratará de analizar algunos conceptos que son básicos para entender ese fenómeno.

— *Comunicación y simbolización*

La interacción social, o sea las influencias recíprocas entre los seres humanos a través de estímulo y respuesta, tiene como fundamento tres fenómenos íntimamente relacionados: comunicación, lenguaje y simbolización.

La sociedad puede concebirse, en términos generales, como un conjunto de grupos de personas en interacción. El meca-

nismo a través del cual se llevan a cabo las relaciones humanas se llama comunicación. Por medio de la comunicación es posible intercambiar, transmitir o hacer común, ideas, sentimientos, creencias y otros rasgos culturales. El principal vehículo por medio del cual se efectúa este intercambio es el lenguaje. El lenguaje y otros medios de comunicación están basados en símbolos.

El hombre es el único ser capaz de crear y manipular símbolos, es decir, cualquier cosa (marca, sonido, color, gesto etc.) que no tiene significado en sí misma, sino que representa lo que un grupo ha decidido que represente. El color rojo de un semáforo significa para la mayoría de las gentes de una ciudad que no se debe atravesar la calle. Ese color tiene el mismo significado para un grupo de personas; les comunica algo definido; es un símbolo para todas ellas. Sin embargo, para ciertos campesinos que llegan por primera vez a una gran ciudad, el rojo no significa "deténgase" o "peligro", sino simplemente un color, y posiblemente ellos atraviesan la calle descuidadamente, con riesgo de accidentes graves. Para ciertos campesinos, el rojo tiene un significado diferente que para las gentes de la ciudad.

— ¿Qué es comunicación?

La comunicación es un fenómeno social, es decir, un fenómeno que resulta de las relaciones de seres humanos en interacción. Por otra parte, es un elemento indispensable a la existencia de la interacción. Gist dice que, cuando la interacción social envuelve la transmisión de significados a través del uso de símbolos, se le conoce como comunicación (1). Pero, como interacción social significa, ante todo, influencias recíprocas, en la comunicación, las acciones de los individuos se ven mutuamente influidas por medio de la manipulación, por esos mismos individuos, de ciertos símbolos.

Los conceptos de símbolo y significado son fundamentales para entender el fenómeno de la comunicación. Por eso serán analizados con detenimiento más adelante. Pero antes es preciso hacerlo de la naturaleza del proceso que se está estudiando.

— *En qué consiste el proceso de la comunicación*

C. I. Hovland define comunicación como el proceso por medio del cual un individuo —el comunicador— transmite estímulos (generalmente símbolos verbales) para modificar la conducta de otros individuos —los receptores— (3). Expresado en otra forma, se puede decir que la comunicación es un proceso, una serie de acciones que se realizan con cierta regularidad, y en que deben estar presentes al menos los siguientes factores:

1. Alguien que inicie el proceso: el comunicador;
2. Algo que se transmite, o sea el mensaje;
3. Algunos medios por los cuales el mensaje es transmitido.
El símbolo escrito, el símbolo oral, el gesto, la señal etc., pueden ser usados, en combinación o aisladamente, para transmitir el mensaje;
4. Alguien que reciba el mensaje: el receptor;
5. Un efecto real o esperado de quien envía el mensaje, ya que la modificación de la conducta es lo que se persigue por medio de la comunicación.

Lo anterior puede dar idea de que la comunicación es un proceso de una sola dirección cuando en realidad lo es de vía dual. En la interacción, que, como se dijo antes, se realiza generalmente por medio de la comunicación, las influencias

son recíprocas. En los pasos del proceso, mencionados anteriormente, se habla de comunicador y receptor, porque es posible que la intención primordial de un individuo sea la de enviar el mensaje para que otro u otros lo reciban. La sola presencia del o de los individuos en quienes se espera influir con el mensaje, es en sí un estímulo que influye en el comunicador.

— *¿Cuándo se dice que ha habido comunicación?*

Imagínese una situación en la que un individuo, "X", está tratando de comunicar un mensaje a su amigo "Y". En otras palabras, "X" trata de influir sobre la conducta de "Y". El ejemplo, gráficamente, es como sigue:

X ————— Mensaje ————— Y

Se dice que ha habido comunicación cuando el efecto producido por el mensaje es el mismo que se ha propuesto producir el comunicador "X". Para ello, ~~Y~~ debe darle al mensaje el mismo significado que "X" tiene en mente. ¿Cómo es esto posible? Por medio del proceso de simbolización que se mencionó anteriormente.

El mensaje que "X" trata de hacer llegar a "Y", para que reaccione de cierta manera, está formado por símbolos (generalmente palabras habladas o escritas) que "X" espera tengan el mismo significado para "Y" que para él. Si así fuese, es posible que "Y" reaccione por medio de una palabra o un gesto, que a la vez tenga un significado definido para "X". Es entonces cuando se puede decir que ha habido comunicación.

Lo dicho hasta aquí puede parecer obvio para los agentes de cambio. Sin embargo, es posible que el factor comunicación

sea una de las causas de que los campesinos rechacen ciertas prácticas. El técnico usa a veces una serie de palabras y símbolos con un significado claro y definido para él, pero que para los campesinos nada dicen, o tienen un significado muy distinto.

El ejemplo de "X" e "Y" muestra con cierta claridad que la comunicación no es un proceso que se realiza en una sola dirección (del comunicador al receptor) sino que es de vía dual o recíproca. Se llama comunicador al que inicia la acción para influir en alguna forma sobre la conducta de otro, no queriendo esto decir que la influencia no sea recíproca. Por eso se dijo desde el comienzo de este capítulo que la comunicación es un fenómeno social.

Los símbolos son indispensables para que las personas entren en interacción y para algunos autores como George H. Mead, son la base de la formación de la personalidad. Para él, "el espíritu y la persona son emergentes sociales, y el lenguaje en la forma de gesto vocal, proporciona el mecanismo para su emergencia" (6). Otros autores sostienen que "los atributos distintivos de la conducta humana, que se desarrollan en la inmersión del hombre en un ambiente cultural, depende de la existencia de una conducta lingüística, o sea la creación y manipulación de símbolos complicados" (4). Por otra parte, la interacción es, según algunos autores, indispensable para la creación y desarrollo de los símbolos. Cuando un individuo inventa una nueva máquina, es posible que le ponga un nombre. Pero si él es el único que sabe del significado de esa palabra, nadie reaccionará ante ella. Solamente cuando esta palabra o concepto es compartido con otras personas adquiere "carta de ciudadanía", y sirve para comunicar algo.

— La comunicación en las regiones rurales

Se puede afirmar que, en términos generales, tanto las gentes de la ciudad como las del campo hacen uso principal-

mente de dos tipos de comunicación: la directa y la indirecta. Es, sin embargo, diferente la importancia que se le da a cada uno de esos dos tipos en las regiones rurales en contraste con la que se le asigna en las regiones urbanas. En forma general, se puede decir que la comunicación indirecta tiene mayor importancia en las ciudades que en los campos, mientras que en éstos la comunicación directa es más importante que en las ciudades. Esto se explica fácilmente si se considera, por una parte, la estrecha relación que existe entre comunicación e interacción y, por otra, las características que diferencian la forma de vida rural de la urbana, tratadas en el capítulo III.

A continuación se tratará de analizar ambos tipos de comunicación con especial referencia al papel que desempeñan en la vida rural.

Comunicación indirecta. En este tipo, la comunicación se realiza sin mediar relaciones personales íntimas, que algunos autores llaman relaciones "cara a cara". Por el contrario, se utilizan medios indirectos, tales como radio, periódicos, revistas, folletos, cartas circulares, telégrafo, teléfono, cine y televisión. La comunicación indirecta se conoce corrientemente como comunicación para las masas.

En las regiones rurales de América Latina, en que el nivel económico y educativo de las familias es generalmente más bajo que en las ciudades, estos medios de comunicación tienen menor impacto en la vida rural, que el que tienen en la vida urbana. Es indiscutible que en los campos se leen menos periódicos, revistas, y folletos que en las ciudades, y que en éstas el uso de la radio, el teléfono, y la televisión es más amplio que en las áreas rurales.

Comunicación directa. La comunicación directa es aquella que se realiza "cara a cara". Está presente en los grupos

primarios en que las relaciones son íntimas y personales. Estos grupos, como se dijo en el capítulo II, tienen mayor importancia entre la gente rural que entre la urbana.

La comunicación directa es, generalmente, informal, ya que las relaciones en que se basa son en la mayoría de los casos íntimas e informemente estructuradas. Por ese motivo, en adelante, este tipo de comunicación se llamará indistintamente directa o informal.

La comunicación informal es uno de los mecanismos más eficaces que usan las sociedades rurales para la transmisión, mantenimiento y acrecentamiento de su cultura. Esta comunicación se expresa a través de los patrones informales de visitas, en los grupos de parientes y amigos, y a través de los líderes informales de amistad.

En el capítulo VI, se dijo que para "descubrir" a los líderes informales en la zona rural de Turrialba se hicieron varias preguntas sociométricas (referentes a formas específicas de interacción con el objeto de medir ésta en forma cuantitativa); pero que la de visitas había demostrado ser más eficaz para el fin propuesto. También se dijo que el patrón de visitas en cada localidad se representó gráficamente, por medio de sociogramas. Se trae esto a colación con el objeto de hacer ver que la pregunta "¿A qué familias visita usted más a menudo?", sirvió para determinar tanto los patrones de liderazgo, como los de comunicación informal en las localidades de la zona rural de Turrialba. Por medio de preguntas como la anterior es posible determinar la estructura de la comunicación en una localidad o sea, el patrón o red a través de la cual pasa la información, y la manera en que las opiniones y actitudes sobre esa información se forman o modifican a través del proceso del intercambio de ideas.

El patrón de comunicación directa o informal de Las Colonias, una localidad de la zona rural de Turrialba, puede verse en la figura 6.

Es conveniente hacer notar que se ha partido de la presunción de que cuando las familias se visitan están realizando comunicación. Siendo eso así, las líneas que representan visitas, en la figura 6 (y la dirección en que ocurre esa forma de interacción) reflejan el patrón de comunicación informal en Las Colonias. Aun cuando la visita ha demostrado ser una de las formas de interacción más importantes en las áreas rurales, sería necesario analizar otras, si se quiere tener un cuadro completo de los patrones de comunicación informal de cualquier localidad.

Conocer la red de comunicación informal en una localidad dada es de importancia capital para el éxito en el trabajo del agente de cambio. Una de sus funciones es la de comunicar algo. Si él conoce la estructura de la comunicación informal y los individuos a quienes la mayoría de la comunidad sigue en determinadas situaciones, es posible que su labor se realice más rápida y eficientemente.

Hay ocasiones en que ciertos proyectos, ya sean de investigación o de acción, se ven detenidos por la apatía o por la oposición abierta de las gentes, sin una razón "lógica". Sin embargo, es posible que en el fondo haya un problema de comunicación. Tal es el caso que le ocurrió al autor de este trabajo, y que se pasará a relatar brevemente.

Con el propósito de recoger información sobre la situación socio-económica de familias rurales de Turrialba, se decidió entrevistarlas por medio de un cuestionario. Las entrevistas estuvieron a cargo del autor de esta obra y de una especialista en Economía Doméstica. Esta muchacha, además de ser una profesional competente, era de buena figura: alta, blanca,

RED DE COMUNICACION INFORMAL O DIRECTA EN LAS COLONIAS

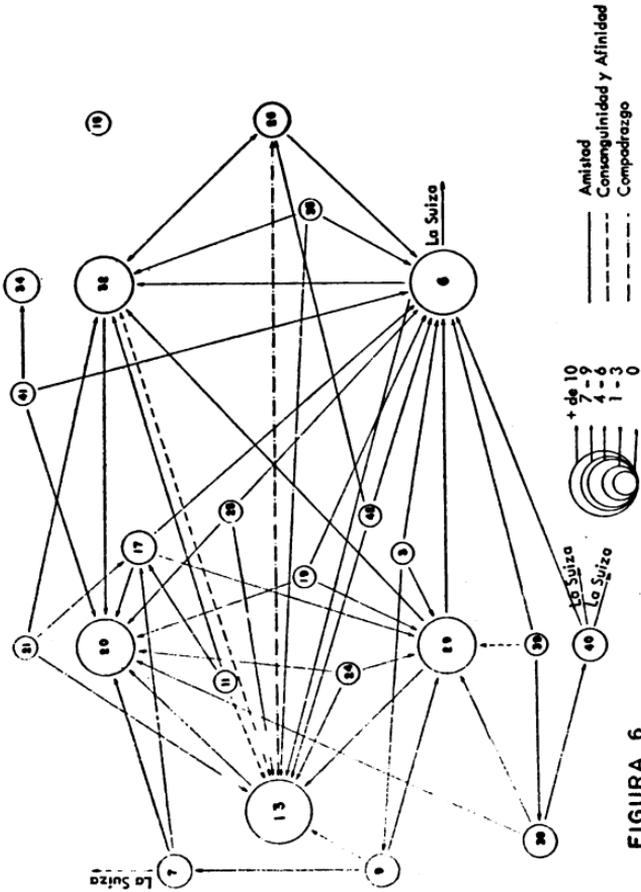


FIGURA 6

rubia y de ojos azules. Las entrevistas en varias localidades se realizaron sin tropiezos de consideración. Al llegar a una localidad bastante aislada, de terreno muy quebrado y de familias dispersas, se logró reunir un pequeño grupo y se le explicó "claramente" la misión. Ellos prometieron dar toda la información y aseguraron que los otros harían lo mismo. Al día siguiente comenzaron las entrevistas, con los datos demográficos usuales: edad, sexo, religión, estado civil etc., de los miembros de la familia. En ese primer día se logró amplia colaboración, pero en los siguientes se fueron cerrando las puertas más y más, al extremo de que en el quinto día no se logró hacer una entrevista. No se alcanzaba a comprender el motivo, ya que consistentemente esquivaban dar razones terminantes y claras. Se decidió entonces ir a visitar a uno de los señores entrevistados el primer día, que parecía tener gran ascendiente sobre los demás. Se le expuso la situación y se le pidió que dijera si sabía el motivo de tal actitud. Al principio, dijo no saber nada, pero luego explicó que la idea general en el pueblo era que los investigadores pertenecían al protestantismo y que estaban recogiendo datos para convertirlos. Como el lugar era ciento por ciento católico, no iba a permitir tal cosa. Se le hizo ver que ambos entrevistadores eran católicos y que no sabían de donde habían sacado lo contrario. El informante dijo que, en el pueblo, había cierta sospecha por el interés demostrado en la entrevista por saber la religión de cada uno y que, además, la mayoría "estaba segura" de que la señorita que los entrevistaba era protestante. Ella le hizo ver que eso era falso y que no había dado motivo para que no se le considerara católica. El vecino informante dijo que, como ella era blanca, rubia y de ojos azules, todos creían que era "norteamericana" y siendo "americana" tenía que ser protestante. Demás está decir que, sabiendo las causas de la desconfianza y la apatía, fue posible eliminar malentendidos y realizar el trabajo.

El caso anterior revela la función social del rumor y cómo se esparce éste rápidamente hasta cubrir toda una localidad. Conocer la estructura de la comunicación informal y los patrones de liderazgo informal en comunidades rurales, puede ser de gran utilidad para que el agente de cambio aclare ciertos rumores o chismes negativos a su trabajo, y para que sus ideas sean aceptadas más rápida y eficientemente.

Para terminar, se dirá que el proceso de la comunicación no es un fenómeno que ocurre aisladamente de otros fenómenos sociales. Ejemplo: la educación, el liderazgo o la ocupación. Estos fenómenos influyen en la comunicación y a la vez son influidos por ella. La razón de haberse tratado separadamente en este capítulo ha sido la de facilitar su análisis.

BIBLIOGRAFIA

1. ELDRIDGE, SEBA & OTHERS. Fundamentals of sociology: a situational analysis. New York, Thomas Y. Crowell, 1950.
2. HARTLEY, EUGENE L. & HARTLEY, RUTH E. Fundamentals of social psychology. New York, Alfred A. Knopf, 1952. 740 p.
3. HOVLAND, C. I. "Social Communication". American Philosophical Society. Proceedings 92:371-375. 1948.
4. LINDESMITH, ALFRED R. & STRAUSS, ANSELM L. Social psychology. Rev. ed. New York, Dryden Press, 1956. 703 p.
5. LOOMIS, CHARLES P. & OTHERS. Turrialba; social systems and the introduction of change. Glencoe, Ill., Free Press, 1953. 288 p. (Social status and communication: pp. 39-72).
6. MEAD, GEORGE H. Mind, self and society from the standpoint of a social behaviorist. Chicago, Ill., University of Chicago Press, 1934.

Traducido al español por Charles W. Morris con el título "Espíritu, persona y sociedad desde el punto de vista del conductismo social". Buenos Aires, Editorial Paidós, 1953. 393 p.

Capítulo X

EL PROCESO DE DIFUSION EN LAS REGIONES RURALES

— Ideas generales

Los procesos de cambio socio-cultural, de comunicación y de difusión están íntimamente relacionados y pueden ser considerados como elementos de un solo fenómeno. En efecto, la difusión es uno de los mecanismos por medio del cual se operan cambios en la estructura y patrones culturales de los diversos grupos que componen la sociedad. Por otra parte, el proceso de la difusión no puede llevarse a cabo sin el proceso de la comunicación. El único motivo por el que se han separado estos temas en la presente publicación ha sido el de facilitar el análisis de cada uno de esos conceptos.

Tanto la difusión como los procesos de cambio y comunicación son fenómenos sociales, es decir, son consecuencia de la interacción de dos o más personas.

Desde el punto de vista de la antropología cultural, la difusión es "el proceso general, aunque no necesariamente gradual, por medio del cual se propagan elementos o sistemas culturales; el proceso por el que una invención o una nueva institución, adoptada en un lugar, se adopta en áreas vecinas y en algunos casos continúa siendo adoptada en áreas adyacentes hasta que puede propagarse por todo el mundo" (8).

Según la Enciclopedia de las Ciencias Sociales, la difusión se asemeja mucho a la tradición, en que ambas transmiten elementos culturales de un grupo a otro. La diferencia entre am-

bos fenómenos está en que la tradición se refiere al paso de cierto contenido cultural de una generación a otra, pero dentro de la misma población, mientras que en el caso de la difusión, la trasmisión de cultura se realiza de una población a otra. Esta manera de concebir ambos fenómenos puede tener importancia académica o especulativa, pero resulta ineficaz para investigar en el campo de la difusión. Afortunadamente Kroeber, que es el autor del artículo, agrega más adelante que hay difusión que ocurre dentro de una misma cultura, de individuo a individuo, como en el caso del líder de una moda o el inspirador de una doctrina, que son copiados por sus seguidores o adherentes. Se considera afortunado que este tipo de difusión esté contemplado dentro de la teoría general de esta área, porque precisamente, es este tipo el que ocurre en las regiones rurales, y más específicamente en el nivel de la comunidad, lo que más interesa al agente de cambio. Con esa presunción se escribe el presente capítulo, que trata específicamente del proceso mediante el cual se difunden las ideas entre las familias rurales; lo que ocurre antes de que una práctica agrícola o de desarrollo rural sea aceptada por un agricultor, una ama de casa etc.

Bien sabido es que no todas las personas aceptan nuevas ideas o prácticas con la misma rapidez, aunque pertenezcan al mismo grupo laboral como el de los agricultores o el de los comerciantes. El lapso que media entre darse cuenta de la existencia de una práctica y adoptarla es, para algunos agricultores, relativamente corto, mientras que para otros es bastante largo. Saber qué factores influyen en esas diferencias en la rapidez de adopción, es posible que ayude al agente de cambio a acelerar un poco la introducción de ciertas prácticas que se consideran importantes para un mejor bienestar económico-social de las familias rurales. El estudio del proceso de difusión, en este capítulo tiene el propósito de dar al agente de cambio una idea clara de los factores que intervienen en la rápida o tardía aceptación de nuevas prácticas.

— *Investigaciones sobre difusión*

Los conceptos y principios sobre el fenómeno de la difusión que se discuten en estas páginas no son meras especulaciones. Por el contrario, la mayoría de ellos están fundamentados en hechos, producto de investigaciones realizadas en diversas partes del mundo. Para los fines de este capítulo, la discusión se limitará a investigaciones realizadas en los Estados Unidos y en América Latina. Pero antes de entrar en materia, es necesario hacer tres aclaraciones importantes:

1. A simple vista, pareciera que se ha investigado relativamente poco en el campo de la difusión propiamente dicha. Ello se debe a la interrelación existente entre los fenómenos de cambio socio-cultural, comunicación y difusión. De modo que las investigaciones sobre esta última deben buscarse dentro de los tres campos.
2. En ciertos casos, las investigaciones no han sido sistemáticas, por lo que sus resultados deben aceptarse como provisionales.
3. Como es lógico suponer, en esta sección se citan solamente unas cuantas investigaciones como muestra, sin tratar de profundizar sobre el contenido de las mismas.

El análisis que sobre el proceso de la difusión hacen los doctores Joseph M. Bohlen y George M. Beal está basado en unas treinta y cinco investigaciones válidas. Dichas investigaciones se refieren a la aceptación de ciertas prácticas agrícolas, tales como uso de fertilizantes, diferentes métodos de conservación de suelo, la adopción de un herbicida, antibióticos en alimentos de ganado, diferentes clases de maquinaria agrícola, diferentes clases de combate de plagas en tabaco, hongos en varias clases de plantas, y algunas prácticas del

hogar, tales como el uso de nuevas telas y de congelación de alimentos (6).

Beal cita una serie de investigaciones realizadas en relación con diferentes asuntos del proceso de difusión, especialmente en referencia con las fases y ritmo de adopción de ideas (4).

Uno de los estudios de gran gran valor y utilidad para el agente de cambio es el Informe Especial N° 15 del Servicio de Extensión Agrícola y la Universidad del Estado de Iowa, intitulado "How farm people accept new ideas", y que el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas tradujo al español con el título de "Cómo aceptan los agricultores nuevas ideas" (5). Aquí se presentan algunos conceptos sobre las etapas del proceso de aceptación de nuevas ideas, sobre diferentes tipos de cambio y sobre el ritmo de aceptación de nuevas prácticas. Dichos conceptos están fundamentados en una serie de investigaciones sistemáticas. En un suplemento bibliográfico de esa publicación, se citan 87 investigaciones sobre factores sociales en la adopción de prácticas agrícolas (12).

No se quiere terminar esta breve discusión sobre investigaciones realizadas en los Estados Unidos sin mencionar el informe del sub-comité de la Sociedad de Sociología Rural encargado de estudiar la difusión y adopción de prácticas agrícolas (11). El informe toma en cuenta cuatro áreas en las que existe, y a la vez hace falta más investigación: (a) diferente aceptación de prácticas agrícolas como función de status, rol y motivación; (b) diferente aceptación de prácticas agrícolas como función de sistemas socio-culturales; (c) difusión, como estudio de cambio cultural; y (d) difusión como problema de comunicación de información. En cada una de esas áreas, los autores tratan cuatro asuntos, a saber: (a) señalamiento de los principales problemas de investigación; (b) revisión de literatura relevante sobre investigación; (c) conside-

ración de las necesidades de investigación; y (d) algunas hipótesis que merecen seria atención de los investigadores en el campo de la difusión. La última parte del informe se dedica a un breve análisis del significado teórico y práctico de la investigación en el campo de la difusión.

El informe que se comenta menciona investigaciones específicas en cada una de las cuatro áreas. Se incluye al final una bibliografía de 38 investigaciones, siendo algunas de ellas de interés para varias áreas.

En la América Latina, existe desde hace tiempo, interés por el proceso de la difusión. Sin embargo, parece que los esfuerzos se han concentrado en la especulación. Afortunadamente esos esfuerzos empiezan a complementarse con investigaciones de campo, sistemáticas, que se realizan en diversas partes de América. Aquí, como en los Estados Unidos, las investigaciones sobre difusión están en muchos casos amalgamadas con estudios sobre cambio socio-cultural.

Uno de los estudios que podría considerarse específicamente como de difusión es el que Chaparro realizó en Costa Rica (7). Ese es un estudio sociológico sobre la difusión y adopción de nuevas prácticas agrícolas entre propietarios de fincas grandes de café y caña de azúcar.

La investigación que el autor de la presente publicación realizó en una hacienda de café de Costa Rica (2), es un estudio sociológico sobre cambio, en el cual se pone especial énfasis a la investigación de los factores socio-culturales en la adopción de nuevas prácticas agrícolas.

Alers-Montalvo realizó en una comunidad costarricense un estudio de un tipo particular de cambio cultural; esto es, cambio planeado o voluntario (1). El interés fundamental de la investigación fue averiguar por qué los agricultores acep-

taban o rechazaban ciertas prácticas. El análisis de una de esas prácticas, las huertas caseras, constituye uno de los casos de una publicación que hizo el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas sobre desarrollo de la comunidad (3).

Nieto Arteta estudió en varias localidades de Costa Rica la eficacia relativa de algunos métodos de extensión en la adopción de algunas prácticas agrícolas (13).

Fals Borda ha venido realizando una serie de investigaciones en el campo del cambio socio-cultural que, indudablemente, están aportando nuevos hechos en el área de la difusión (9, 10).

Es interesante notar que hay una serie de estudios en proceso en diferentes países de América. En Costa Rica, en relación con el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, se están llevando a cabo dos investigaciones: una sobre el papel de los líderes rurales en la aceptación o rechazo de prácticas agrícolas, y la otra sobre la eficacia relativa de diversos métodos de trabajo del agente de extensión. (*)

— *Etapas en el proceso de difusión*

Investigaciones realizadas en el campo de la difusión, algunas de las cuales se citan en la sección anterior, han demostrado que la aceptación de nuevas ideas es un proceso mental de varias etapas. En otras palabras, existe una sucesión de consideraciones y actividades, previa a la aceptación de

* La investigación sobre la eficacia relativa de diversos métodos de extensión está dirigida por el Dr. Fernando del Río, y la referente a los líderes rurales, por el autor de esta publicación.

una nueva idea o práctica. Los doctores Bohlen y Beal, mencionados en la sección anterior, han realizado investigaciones y a la vez han sistematizado las realizadas por otros en este campo, razón por la cual esta parte de la obra se basa principalmente en los trabajos de ellos.

Los pasos o etapas por las que pasan los individuos en el proceso de difusión son los siguientes:

1. *Percepción.* En esta etapa, la gente se entera de la idea o práctica, pero tiene poco conocimiento acerca de ella. Sólo sabe que existe.
2. *Interés.* Teniendo una idea vaga sobre la práctica, es posible que se despierte en el individuo su interés por saber más acerca de ella y que busque mayor información.
3. *Evaluación.* Con mayores conocimientos sobre la práctica, el individuo mide las posibilidades de su uso. Forma juicio sobre ella y considera diferentes alternativas. Es probable que obtenga más información. Decide si vale o no la pena adoptarla.
4. *Ensayo.* Si el individuo considera que vale la pena adoptar la práctica, generalmente trata antes de probarla por sí mismo. Trata de "experimentarla", en pequeña escala, para saber sobre cantidades, forma de realizarla, tiempo, condiciones etc. Esto no quita, por supuesto, que se aproveche de las pruebas que hagan sus vecinos y amigos, es decir, "que experimente en cabeza ajena".
5. *Adopción.* Si las pruebas han sido de su agrado, es posible que el agricultor adopte la práctica. Esto quiere decir que hace uso continuado y en "gran escala" de ella. La nueva idea ha llegado a formar parte de su comportamiento habitual.

Aun cuando el proceso anterior está respaldado por investigaciones científicas, las etapas mencionadas son una interpretación del investigador que puede ser aceptada o rechazada por el lector. Algunos pueden sostener que éstas son más de las enumeradas anteriormente. Otras, que son menos. Wilkening, por ejemplo, señala cuatro etapas en el proceso de difusión de ideas: conocimiento inicial; aceptación de la práctica como "una buena idea"; aceptación de la práctica en términos de prueba; y adopción de la práctica (15).

Es posible que las cinco etapas del proceso de difusión mencionadas no se realicen en el orden propuesto en su totalidad. Ello depende de una serie de factores, entre los cuales el tipo de práctica o idea es fundamental. Cuando la idea es muy compleja, como cambiar de producción de cereales a producción de leche, es probable que se le dé mucha importancia a la evaluación, y se pase de esta etapa directamente a la de adopción. Si la práctica es simple, como variar la cantidad de material usado, las etapas de evaluación, prueba y adopción pueden confundirse en una sola. Tal sucedió en la hacienda de café estudiada en Costa Rica, en que la práctica consistió en usar más abono químico que el acostumbrado. En esa misma hacienda se usaron por primera vez herbicidas hace unos 6 ó 7 años. Ese tipo de práctica, —una innovación—, es indudablemente distinto a los otros dos mencionados, de modo que la importancia que se les dio a las diversas etapas fue también diferente. En el caso de prácticas mejoradas, como un nuevo tipo de poda, el individuo tiene suficiente información sobre la poda en general, de modo que es posible que la etapa de interés se confunda con la de percepción.

La complejidad de las ideas o prácticas por adoptar influye en el ritmo de adopción de las mismas. Es probable que una práctica simple, como la variación en cantidad de material

usado, sea aceptada más rápidamente que una práctica compleja, como la de cambio de empresa.

La comunicación es un elemento indispensable al proceso de la difusión. Para que se difundan ciertas ideas, es necesaria alguna forma de comunicación.

Chaparro, en el estudio citado en la sección sobre investigaciones, de este capítulo, encontró que los grandes finqueros mencionaron las siguientes fuentes de información, que influyeron en ellos para decidirse a aceptar ciertas prácticas agrícolas: (a) otros países productores de café y caña de azúcar visitados por los finqueros; (b) agencias técnicas, tanto de extensión como de investigación; (c) agentes o agencias comerciales, que venden materiales o herramientas agrícolas; (d) publicaciones, que se refieren a diversas clases de material impreso, como periódicos, periódicos agrícolas, boletines, folletos, revistas y libros; (e) otros finqueros (7).

Nieto Arteta encontró que los medios por los cuales los agricultores recibieron primera información sobre once prácticas agrícolas fueron, en orden de importancia, los siguientes: (a) vecinos y parientes; (b) visita del agente agrícola; (c) boletines agrícolas; (d) vendedores y comerciantes; (e) prensa; (f) jiras de extensión; (g) consultas en la oficina del agente de extensión; (h) programas de radio; (i) demostraciones de método; (j) demostraciones de resultados; y (k) clubes juveniles (13).

Los estudios anteriores muestran las fuentes de información importantes en el proceso de difusión sin entrar a considerar las diversas etapas de ese proceso.

En "Cómo aceptan los agricultores nuevas ideas" y en "El proceso de difusión" (guía para el Instructor del ADECO)(*) se entra en ese refinamiento. Al respecto, se puede decir lo siguiente:

En la etapa de percepción, la mayoría de la gente se da cuenta de las nuevas ideas, principalmente a través de los medios de comunicación para las masas, como periódicos, revistas, diarios, radio y televisión. Estos son los que en el capítulo anterior fueron llamados medios de comunicación indirecta. Las agencias oficiales (agencias de extensión, de crédito etc.), los vecinos y amigos, y los comerciantes son las otras fuentes de información en orden de importancia.

En la etapa de interés, la mayoría de la gente se da cuenta de las nuevas ideas, por las mismas fuentes de la etapa de percepción, siguiendo el mismo orden de importancia. En cambio, en la etapa de evaluación, los vecinos y amigos ocupan el primer lugar como fuente de información, siguiéndole las agencias de gobierno, los medios de comunicación para las masas y los comerciantes. Parece lógico que la comunicación directa, personal, ocupe los primeros lugares, ya que en esta etapa el individuo comienza a hacer la decisión de aceptar la práctica, y son los amigos y vecinos los que se cree aconsejan más desinteresadamente. Quizá por esta misma razón, es que en la etapa de ensayo, las que más influyen en la gente son esas mismas fuentes y en el mismo orden de importancia que en la etapa anterior.

En la etapa de adopción se citan las mismas fuentes de información o canales de comunicación que en las dos anteriores, aunque en realidad la fuente de influencia de mayor

* El ADECO es una adaptación a las condiciones latinoamericanas del Programa de Adiestramiento en Comunicaciones conocido en los Estados Unidos con el nombre de "Train-The-Trainer" (Adiestrar al adiestrador).

importancia es el propio individuo que acepta o rechaza la idea.

Es conveniente dejar claro que el orden de importancia de las diferentes fuentes de información no debe tomarse como algo inflexible, ya que hay situaciones y factores que pueden hacerlo variar. Por otra parte, cuando se dice que una fuente determinada, como por ejemplo, agencias oficiales, está en el mismo puesto de importancia en dos o tres fases, no quiere decir que influye con la misma intensidad en todas éstas.

La utilidad que para el agente de cambio tiene el saber que existen diferentes fases en el proceso de difusión y diferentes canales de comunicación con diferente grado de importancia en cada una de ellas, estriba en que tendrá mayor probabilidad de éxito en la introducción de una práctica, si conoce en cuál etapa del proceso de difusión están diversos grupos de su comunidad. No perderá su tiempo, tratando de darles a conocer e interesándoles por determinada práctica, si sabe que un grupo está en la etapa de evaluación. Por otra parte, si el agente de cambio comienza a estimular el ensayo de una práctica en un grupo de agricultores o amas de casa, sin antes darles a conocer la idea, interesarlos y ponerlos en condiciones de medir alternativas, es probable que fracase en su propósito.

— *Categorías de individuos de acuerdo con el ritmo de adopción de ideas*

Investigaciones realizadas han demostrado que no todas las prácticas son aceptadas con igual rapidez. Por ejemplo, en un estudio realizado en Iowa, el intervalo comprendido entre la primera vez que los finqueros oyeron hablar de semilla de maíz híbrido y la adopción de la misma, fue aproxima-

damente de 5 años, en promedio (14). Por otra parte, Alers-Montalvo encontró que, en una comunidad costarricense, el tiempo transcurrido entre la etapa de percepción y la de adopción de la variedad de caña POJ, fue de aproximadamente 7 años en promedio (1). Otro de los resultados que arrojan las investigaciones es que, al principio, la adopción de una práctica es lenta y se realiza por pocas personas relativamente. Luego se acelera el ritmo de adopción y el número de adoptadores aumenta considerablemente. Esto quiere decir que no todas las personas aceptan ideas con igual rapidez. Las etapas del proceso de difusión no son iguales. El tiempo dedicado a las diversas fases del proceso de difusión varía entre unas personas y otras. Hay ciertos grupos de personas que tardan mucho tiempo para darse cuenta de una práctica, mientras que otras saben de ella casi al salir del laboratorio o de la estación experimental. Existen personas que les cuesta hacer una decisión sobre ensayo y adopción de una práctica, mientras que otras lo hacen con suma rapidez. Las razones para esto pueden ser de orden económico, social o cultural. La educación, posición económica y social, costumbres, tradiciones y valores culturales de los individuos, pueden ser factores relacionados con la aceptación o rechazo de ciertas prácticas, o con la aceptación lenta o rápida de las mismas.

Esas diferencias en el ritmo de adopción de prácticas ha quedado evidenciado por diversas investigaciones, dando origen a diferentes clasificaciones de personas, de acuerdo con el ritmo de adopción de ideas o prácticas agrícolas y de desarrollo rural. Así, algunos clasifican a las gentes de una comunidad en innovadores, adoptadores tempranos, adoptadores tardíos y no adoptadores (4). Otros clasifican a los agricultores en innovadores, adoptadores tempranos, líderes informales, la mayoría, y los no adoptadores (5).

Chaparro, en su estudio, clasificó a los finqueros de acuerdo con el ritmo de adopción de prácticas agrícolas, en innovadores, progresistas, conservadores y tradicionalistas. Tomando como base esas categorías, se presenta la siguiente clasificación que parece ser de utilidad práctica para los agentes de cambio en sus trabajos de desarrollo rural:

- a. Innovadores;
- b. Progresistas;
- c. Conservadores;
- d. Tradicionalistas;
- e. No adoptadores.

Es importante hacer notar que las dos primeras categorías representan diferentes grados de progresismo, mientras que las últimas representan diferentes grados de conservadurismo.

Chaparro encontró en su investigación, entre otras cosas, lo siguiente:

Los innovadores y progresistas aceptaban prácticas más pronto y en mayor número que los conservadores y tradicionalistas. La mayoría de los finqueros pertenecían a las categorías intermedias de progresistas y conservadores. Le seguían en número los tradicionalistas. La menor proporción fue de innovadores. Estos eran, en general, los dueños de las fincas más grandes.

Los finqueros menores de 50 años resultaron ser innovadores y progresistas, mientras que los de edad más avanzada tenían una actitud más conservadora.

Se encontró que educación y capacitación técnica en agricultura eran factores que no estaban asociados con la adopción de prácticas agrícolas.

Todos los innovadores eran líderes informales, aun cuando no todos los líderes informales eran innovadores. Por otra parte, algunos innovadores eran o habían sido líderes formales, pero no todos los líderes formales eran innovadores.

Los líderes conservadores tendían a dirigir grupos informales conservadores, mientras que líderes informales progresistas tendían a dirigir grupos progresistas informales (7).

El conocer en una comunidad quiénes adoptan primero ciertas prácticas y quiénes no las adoptan o son lentos, puede ayudar al agente de cambio a acelerar la introducción de ciertas prácticas. Esto por dos razones esenciales: porque estará en capacidad de dedicar más tiempo y esfuerzo al grupo que es más renuente al cambio y porque estará en capacidad de aprovechar a las gentes más progresistas en beneficio de los reacios al cambio.

— *Factores socio-culturales en la adopción de nuevas ideas o prácticas*

En la sección anterior se dijo que las diferencias en el ritmo de aceptación de prácticas agrícolas o de desarrollo rural pueden deberse a factores de orden económico, social o cultural.

Se han realizado investigaciones con el objeto de saber algo más específico sobre algunos de los factores que influyen en el proceso de difusión.

Alers-Montalvo, en su estudio sobre cambio cultural, se preocupó por averiguar por qué la gente acepta o rechaza cambios en agricultura, salud y nutrición (1). Para ello convivió varios meses con los habitantes de una localidad rural de Costa Rica, entrevistándolos y haciendo uso de otras técnicas de investigación social. Para investigación intensa, él escogió tres prácticas en el campo de la agricultura, a saber: el uso de clordano, que es un insecticida; el cultivo de una nueva variedad de caña de azúcar (POJ) y la introducción de las huertas caseras en el lugar. Alers-Montalvo encontró que las dos primeras prácticas fueron aceptadas completamente por los agricultores, mientras que la tercera fue casi totalmente rechazada por ellos. Encontró que el clordano y la POJ fueron aceptados completamente, ~~porque existía una necesidad por esas prácticas, porque "calzaban" dentro de la cultura del lugar y porque los agricultores tuvieron una prueba objetiva de su eficacia.~~ En cambio las huertas caseras fueron rechazadas casi totalmente, porque la gente no sentía necesidad de comer hortalizas habitualmente y, por consiguiente, de tener huertas en sus casas. Por otra parte, esa práctica no calzaba dentro de dos aspectos de la cultura local: hábitos de alimentación y hábitos de trabajo. Una tercera razón por la que la práctica fue rechazada estriba en el hecho de que los agricultores no recibieron una prueba objetiva de la eficacia de la práctica y, por el contrario, varios fracasos debidos a hormigas y otros factores demostraron la casi imposibilidad de tener huertas en el lugar. El autor de este estudio saca la conclusión de que, para que una práctica sea aceptada, debe reunir, por lo menos, las tres condiciones siguientes: (a) la necesidad que la gente sienta por ella; (b) que debe "calzar" dentro de la cultura local; y (c) que la gente tenga prueba de su eficacia o factibilidad.

La investigación que el autor de esta publicación realizó en una hacienda de café de Costa Rica fue un estudio de

cambio tecnológico en su relación con algunos aspectos de la agricultura y la vida rural (2). Se puso especial interés en averiguar qué factores socio-culturales estaban relacionados con la aceptación o rechazo de prácticas agrícolas. A manera de ilustración, se citará el caso de una de las prácticas investigadas, que no fue aceptada por la mayoría de los trabajadores de la hacienda.

En la hacienda en cuestión, la ocupación predominante en el tiempo del estudio era la de peón o jornalero. En efecto, ese grupo constituía el 79% del total de la población. En general, existía un grado bastante alto de estabilidad de la población, como lo demuestra el hecho de que el promedio de años de residencia en la hacienda, para el total de la población, era de 25,7. El promedio de años de residencia en la hacienda para los jornaleros era de 25 años. El 77% de los jornaleros había vivido en el lugar por 10 o más años.

Cuando la hacienda pasó a ser propiedad de un nuevo dueño, éste trató, desde el primer momento, de aumentar la producción de café al máximo posible. Siendo el propietario un innovador, utilizó la introducción de nuevas prácticas agrícolas como uno de los medios para alcanzar su objetivo. Algunas de las prácticas agrícolas introducidas fueron las siguientes: almácigo al sol, uso de herbicidas, siembra del arbolito inclinado, agobio de plantas nuevas, supresión de sombra y poda total por calles. Esta última práctica consiste en cortar todas las ramas, dejando un tronco aproximadamente de un metro de alto y la base de algunas ramas, de donde brotarán nuevas yemas. Todos los cafetos de cada sexta hilera se podan en esa forma. Esto significa que la sexta parte de la plantación, a la que se le ha aplicado la poda total, no producirá durante un tiempo, sino hasta que los hijos produzcan granos.

A pesar de que la poda total por calles se realizaba corrientemente en la hacienda, pues a los jornaleros se les ordenaba y se les pagaba para que realizaran ciertos trabajos, la práctica parecía no haber sido aceptada por los trabajadores, de acuerdo con los hechos siguientes:

- a. El 88% de los jornaleros dijo que hay maneras mejores de podar que la poda total por calles.
- b. El 97% de los jornaleros dijo que no aplicarían esa práctica en una finca de su propiedad, si algún día tuvieran una.
- c. El mandador general de la hacienda, según sus comentarios, no creía que la práctica diera buenos resultados.
- d. Todos los capataces dijeron que no aplicarían la práctica en una finca de su propiedad, si algún día la tuvieran.

Es importante notar que el mandador general fue nombrado por el 45% de los jornaleros como la fuente de donde aprendieron la práctica y, los capataces fueron nombrados como fuente por un 46% de los jornaleros.

Resulta un poco extraño que la mayoría de los trabajadores no aceptara la práctica, cuando su adopción no implicaba adquirir nuevas habilidades, ya que el 97% había trabajado en poda moderada. Un 94% de los jornaleros había trabajado en poda con machete. La práctica no implicaba el uso de nuevos materiales o herramientas. Tampoco requería mayor esfuerzo físico de los trabajadores ni representaba peligro físico para el trabajador, como en el caso de los herbicidas. ¿A qué se debió, entonces, la resistencia de la mayoría de los jornaleros a aceptar la práctica?

Con el fin de averiguarlo, se les hizo preguntas de diferentes tipos. Una de ellas: "Si no es difícil trabajar en la poda total por calles, ¿cuáles cree usted que son las razones por las que a la mayoría de los trabajadores no les gusta?", dio información de mucho valor. En efecto, el análisis de las respuestas mostró que las razones giraban alrededor de cinco áreas determinadas, a saber:

1. Razones basadas mayormente sobre interés en la producción; es decir, en cuestiones económicas. El 25% de las razones dadas caen en esta categoría. Algunas expresiones "típicas" son las siguientes:

"A nadie le gusta esa poda total por la pérdida de café que hay. Los que más entienden de café calculan que se han perdido de coger este año 2000 fanegas, debido a la poda total".

"Si uno llega y corta una mata alentada como ésta, ¿qué gana? Nada. Se pierde toda la cosecha y no se volverá a ver sino hasta dentro de 3 ó 4 años".

2. Razones basadas mayormente en sentimientos, las cuales constituyen un 25% de todas las menciones. Algunas expresiones "típicas" a este respecto son las siguientes:

"Da lástima echarle el cuchillo a matas buenísimas, en todo su apogeo. Es como matar a una muchacha de 18 años".

"No es cosa de uno, pero es algo que duele cortar toda una mata que está bonita".

3. Razones basadas mayormente en creencias y costumbres, las cuales constituyen un 20% de todas las razones dadas.

Algunas expresiones representativas de esta categoría son las siguientes:

"Se ha visto que con la poda total el tronco no responde al hijear y algunos hasta se mueren, sobre todo en invierno. Al corte se le hace como una espuma blanca que se chorrea hacia abajo y al reventar el hijo ya viene amarilloso".

"No les gusta porque ya están acostumbradas y saben que es mejor como antes".

4. Razones basadas mayormente en las habilidades y conocimientos de los trabajadores, que constituyen el 12% de todas las razones dadas. Algunas expresiones típicas de esta categoría son las siguientes:

"Ahora no necesitan podadores, porque para cortar la mata de viaje todos sirven. No se necesita saber podar. A uno le llenaba de gusto ver cuando podaba una mata, cómo quedaba de bonita".

"Antes se podaba muy bien, había que llevar el cuchillo muy afilado y tener gran cuidado al hacer el corte".

Es conveniente hacer notar que las anteriores expresiones denotan el prestigio que dan ciertas ocupaciones o tareas. El ser considerado un buen podador era un factor de status o posición social dentro de la hacienda.

5. Razones basadas en otras consideraciones, como que hay que trabajar más o que se realiza la tarea por obligación. Esta categoría constituye el 18% restante de todas las respuestas. Expresiones típicas de esta categoría son las siguientes:

"Nosotros lo hacemos porque nos lo mandan".

"Un peón que tenga conciencia no hace esa poda si no es a la fuerza. Eso duele, aunque la cosa no sea de uno".

Conviene hacer ver que esa clasificación es arbitraria. Las diferentes categorías no se excluyen. Por otra parte, representan el énfasis mayor de las opiniones en ciertas áreas, como la económica, la de sentimientos, creencias etc.

También es conveniente hacer notar que no todos los jornaleros habían trabajado con esa práctica. Las respuestas se analizaron, tomando en cuenta esa situación y los resultados demostraron que el haber trabajado o no con la práctica no tuvo influencia en las opiniones.

Las otras preguntas que se hicieron para averiguar las razones de la no aceptación de la práctica por los trabajadores, dieron resultados semejantes a los presentados anteriormente.

La conclusión general que se desprende de esta investigación es la de que la armonía o el conflicto de los valores, las creencias, los sentimientos y las costumbres de los individuos con una práctica dada determina en gran medida su aceptación o rechazo. Esto quiere decir que cuando una práctica entra en conflicto con los patrones culturales de una comunidad, las posibilidades de su aceptación son mínimas.

Los ejemplos anteriores muestran con cierta claridad la gran influencia que tienen algunos factores socio-culturales en la aceptación o rechazo de nuevas ideas por los agricultores.

Aun cuando no se hizo investigación sistemática sobre el papel que tuvieron las diferentes etapas del proceso de difusión en la aceptación del clordano y la variedad POJ de caña de azúcar y en el rechazo en la práctica de huertas caseras, es

probable que esas etapas fueran factores decisivos en la actitud de los agricultores al respecto.

En el caso de la poda total por calles que no fue aceptada por la mayoría de los trabajadores de la hacienda, hay ciertas evidencias de que las etapas de percepción e interés fueron casi pasadas por alto con respecto a los trabajadores. Tampoco se dio suficiente tiempo a la etapa de evaluación, quizá porque era el patrono el que debía medir las consecuencias económicas y de otra índole de la adopción en gran escala de la práctica. A la etapa de ensayo sí se le dio suficiente tiempo e importancia, pero más en beneficio de los que estaban casi convencidos de la bondad de la práctica que de los jornaleros. Como se mencionó anteriormente, la práctica fue adoptada por el dueño y el administrador de la hacienda. En cambio no puede decirse que fuera aceptada por los trabajadores de campo, aunque practicaran ese tipo de poda como parte de sus obligaciones.

La poca importancia que se le dio a ciertas etapas del proceso de difusión en la hacienda es, en parte, el resultado de la estructura social de la misma. Las líneas de poder en la hacienda son bien conocidas por todos. Los trabajadores han aprendido a comportarse de acuerdo con lo que esperan de ellos los que tienen el poder.

Como se dijo al principio, la investigación sistemática en el campo de la difusión en América Latina está comenzando a tomar auge. Dada la gran importancia de este factor en la vida de los sectores rurales, es de esperar que cada vez mayor número de investigadores de América Latina dedique su tiempo y esfuerzo a esta área, en la que todavía hay mucho que aprender.

BIBLIOGRAFIA

1. **ALERS-MONTALVO, MANUEL.** Cultural change in a Costa Rican village. Ph. D. thesis. East Lansing, Michigan State College, 1953. 185 p.
2. **ARCE, ANTONIO M.** Rational introduction of technology on a Costa Rican coffee hacienda: sociological implications. Ph. D. thesis. East Lansing, Michigan State University, 1959. 200 p.
3. ——— & **MORALES, JULIO O. EDS.** Sociología; siete casos de desarrollo de la comunidad. Turrialba, Costa Rica, Editorial SIC, 1954. (Paginación varias).
4. **BEAL, GEORGE M.** How farmers accept a new practice: sources of information analyzed by time; a paper given at the Midwest Sociological Society meeting. Ames, Iowa, The Author, 1956. 12 p. (Mimeographed).
5. **BOHLEN, JOSEPH M. & BEAL, GEORGE M.** How farm people accept new ideas. Iowa State College Agricultural Extension Service, Special Report no. 15. 1955. 11 p.
Traducido al español con el título "Como aceptan los agricultores nuevas ideas". Turrialba, Costa Rica, Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, 1957. 13 p.
6. ————El proceso de difusión. En Programa de Adiestramiento de Extensionistas en Comunicaciones (ADECO). Guía para el instructor. I. Bases de la comunicación. El proceso de grupo. Turrialba, Costa Rica, Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, 1960. pp. I-3-F-1 — I-3-F-30.
7. **CHAPARRO, ALVARO.** Role expectation and adoption of new farm practices. Ph. D. thesis. State College, Penna., Pennsylvania State College, 1955. 191 p.
8. **ENCYCLOPAEDIA OF THE SOCIAL SCIENCES.**
9. **FALS BORDA, ORLANDO.** La teoría y la realidad del cambio socio-cultural en Colombia. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología, 1959. 44 p. (Monografías Sociológicas no. 2).

10. **FALS BORDA, ORLANDO.** Acción comunal en una vereda colombiana; su aplicación, sus resultados, su interpretación. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología, 1960. 96 p. (Monografías Sociológicas no. 4).
11. **KENTUCKY AGRICULTURAL EXPERIMENT STATION.** Sociological research on the diffusion and adoption of new farm practices; a review of previous research and a statement of hypotheses and needed research - report of the Subcommittee on the Diffusion and Adoption of Farm practices, The Rural Sociological Society. Lexington, University of Kentucky, 1952. 17 p.
12. **LIONBERGER, HERBERT F.** Bibliography of research on social factors in the adoption of farm practices; Bibliographical supplement to "How people accept new ideas". Ames, Iowa State College, 1956. 8 p. (North Central Regional Publication).
13. **NIETO ARTETA, TOMAS E.** Eficacia relativa de algunos métodos de extensión en la adopción de prácticas relacionadas con el cultivo del café en Costa Rica. Tesis para Magister Agriculturae. Turrialba, Costa Rica, Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, 1958. 76 p.
14. **RYAN, BRYCE & GROSS, NEAL C.** The diffusion of hybrid seed corn in two Iowa communities. *Rural Sociology* 8(1): 15-24. 1943.
15. **WILKENING, EUGENE E.** Acceptance of improved farm practices in three Coastal Plain Counties. North Carolina Agricultural Experiment Station, Technical Bulletin no. 98. 1952. 75 p.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

ALERS-MONTALVO, MANUEL. Cultural change in a Costa Rican village. Ph. D. thesis. East Lansing, Michigan State College, 1953. 185 p.

———Sociología; introducción a su uso en programas agrícolas rurales. Turrialba, Costa Rica, Editorial SIC, 1960. 197 p.

ARCE, ANTONIO M. El desarrollo de la comunidad requiere buenos agentes de cambio. *Extensión en las Américas* 3(4):12-14. 1958.

———Rational introduction of technology on a Costa Rican coffee hacienda: sociological implications. Ph. D. thesis. East Lansing, Michigan State University, 1959. 200 p.

———Socio-economic differentials associated with leadership in Turrialba, Costa Rica. M. A. thesis. East Lansing, Michigan State College, 1952. 110 p.

———& **MORALES, JULIO O., EDS.** Sociología; siete casos de desarrollo de la comunidad. Turrialba, Costa Rica, Editorial SIC, 1954. (Paginación varias).

BEAL, GEORGE M. How farmers accept a new practice: sources of information analyzed by time; a paper given at the Midwest Sociological Society meeting. Ames, Iowa, The Author, 1956. 12 p. (Mimeographed).

BOHLEN, JOSEPH M. & BEAL, GEORGE M. How farm people accept new ideas. Iowa State College Agricultural Extension Service Special Report no. 15. 1955. 11 p.

Traducido al español con el título "Como aceptan los agricultores nuevas ideas". Turrialba, Costa Rica, Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, 1957. 13 p.

Aparece también bajo el título "El proceso de difusión". *En* Programa de Adiestramiento de Extensionistas en Comunicaciones (ADECO). Guía para el instructor. I. Bases de la comunicación - El proceso de grupo. Turrialba, Costa Rica, Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, 1960. pp. I-3-F-1 — I-3-F-30.

- CHAPARRO, ALVARO. Role expectation and adoption of new farm practices. Ph. D. thesis. State College, Penna., Pennsylvania State College, 1955. 191 p.
- COOK, LLOYD ALLEN & COOK, ELAINE FORSYTH. A sociological approach to education; a revision of community backgrounds of education. 2d ed. New York, McGraw-Hill, 1950. 514 p.
- COOLEY, C. H. Social organization. New York, Charles Scribner's Sons, 1915.
- CUBER, JOHN F. Sociology: a synopsis of principles. 2d ed. New York, Appleton-Century-Crofts, 1951.
- DAVIS, KINGSLEY. Extreme social isolation of a child. *American Journal of Sociology* 45(4):554-565. 1940.
- Final note on a case of extreme isolation. *American Journal of Sociology* 52(5):432-437. 1947.
- ELDRIDGE, SEBA & OTHERS. Fundamentals of sociology: a situational analysis. New York, Thomas Y. Crowell, 1950.
- FAIRCHILD, HENRY PRATT, ED. Diccionario de sociología. México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1949. 317 p.
- FALS BORDA, ORLANDO. Acción comunal en una vereda colombiana; su aplicación, sus resultados, su interpretación. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología, 1960. 96 p. (Monografías Sociológicas no. 4).
- La teoría y la realidad del cambio socio-cultural en Colombia. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología, 1959. 44 p. (Monografías Sociológicas no. 2).
- GOODE, WILLIAM J. & HATT, PAUL K. Methods in social research. New York, McGraw-Hill, 1952. 386 p.
- HARTLEY, EUGENE L. & HARTLEY, RUTH E. Fundamentals of social psychology. New York, Alfred A. Knopf, 1952. 740 p.

- HOLMBERG, ALLAN R.** The wells that failed: an attempt to establish a stable water supply in the Viru Valley, Peru. *In* Spicer Edward H., Ed. Human problems in technological change; a casebook. New York, Russell Sage Foundation, 1952, pp. 113-123.
También en español con el título "Los pozos que no funcionaron". *En* Arce Antonio M. & Morales, Julio O., eds. Sociología; siete casos de desarrollo de la comunidad. Turrialba, Costa Rica, Editorial SIC, 1954. 11 p.
- HOVLAND, C. I.** "Social Communication". American Philosophical Society. Proceedings 92:371-375. 1948.
- HUNTINGTON, ELLSWORTH.** Principles of human geography. 5th ed. New York, John Wiley, 1940. 594 p.
- KELLOG, CHARLES E.** The soils that support us; an introduction to the study of soils and their use by men. New York, Macmillan Co., 1941. 370 p.
- KENTUCKY AGRICULTURAL EXPERIMENT STATION.** Sociological research on the diffusion and adoption of new farm practices; a review of previous research and a statement of hypotheses and needed research - report of the Subcommittee on the Diffusion and Adoption of Farm practices, The Rural Sociological Society. Lexington, University of Kentucky, 1952. 17 p.
- KLUCKHOHN, CLYDE & KELLY, WILLIAM H.** The concept of culture. *In* Linton, Ralph, ed. The science of man in the world crisis. New York, Columbia University Press, 1945. pp. 78-106.
- LEWIN, KURT, LIPPITT, RONALD & WHITE, RALPH K.** Patterns of aggressive behavior in experimentally created "social climates". Journal of Social Psychology 10:271-299. 1939.
- LINDESMITH, ALFRED R. & STRAUSS, ANSELM L.** Social psychology. Rev. ed. New York, Dryden Press, 1956. 103 p.
- LINTON, RALPH.** The study of man; an introduction. New York, Appleton-Century, 1936. 503 p.
Traducido al español por Daniel F. Rudín de la Borbolla, con el título "Estudio del hombre". México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1956. 483 p.

- LIONBERGER, HERBERT F. Bibliography of research on social factors in the adoption of farm practices; bibliographical supplement to "How people accept new ideas". Ames, Iowa State College, 1956. 8 p. (North Central Regional Publication).
- LIPPITT, RONALD & WHITE, RALPH K. An experimental study of leadership and group life. In Swanson, Guy E. & Others., Eds. Readings in social psychology. New York, Henry Holt, 1952. pp. 340-355.
- LOOMIS, CHARLES P. Social systems; essays on their persistence and change. Princeton, N. J., Van Nostrand Co., 1960. 349 p.
- & BEEGLE, J. ALLAN. Rural social systems; a textbook in rural sociology and anthropology. Englewood Cliffs, N. J., Prentice Hall, 1950. 873 p.
- & BEEGLE, J. ALLAN. Rural sociology, the strategy of change. Englewood Cliffs, N. J., Prentice Hall, 1957. 488 p.
- & OTHERS. Turrialba; social systems and the introduction of change. Glencoe, Ill., Free Press, 1953. 288 p.
- LUNDBERG, GEORGE A. Técnica de la investigación social. Traducido al español por José Miranda. México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1949. 498 p.
- MEAD, GEORGE H. Mind, self and society from the standpoint of a social behaviorist. Chicago, Ill., University of Chicago Press, 1934. 401 p.
- Traducido al español por Charles W. Morris con el título "Espíritu, persona y sociedad desde el punto de vista del conductismo social". Buenos Aires, Editorial Paidós, 1953. 393 p.
- MERTON, ROBERT KING. Social theory and social structure. Glencoe, Ill., Free Press, 1949. 423 p.
- MOSHER, ARTHUR T. Technical co-operation in Latin American Agriculture. Chicago University of Chicago Press, 1957. 449 p.
- Varieties of extension education and community development. Ithaca, N. Y., Cornell University, 1958. 111 p. (Comparative Extension Publication no. 2).

- NIETO ARTETA, TOMAS E. Eficacia relativa de algunos métodos de extensión en la adopción de prácticas relacionadas con el cultivo del cafeto en Costa Rica. Tesis para Magister Agriculturae. Turrialba, Costa Rica, Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, 1958. 76 p.
- POWELL, REED M. A comparative sociological analysis of San Juan Sur, a peasant community, and Atirro, an hacienda community located in Costa Rica, Central America. Ph. D. thesis. East Lansing, Michigan State College, 1951. 424 p.
- REUTER, EDWARD BYRON. Handbook of sociology. New York, Dryden Press, 1941. 233 p.
- ROUCEK, JOSEPH S. & WARREN, ROLAND L. Sociology; an introduction. Ames, Iowa, Littlefield, Adams, 1951. 275 p.
- RYAN, BRYCE & GROSS, NEAL C. The diffusion of hybrid seed corn in two Iowa communities. *Rural Sociology* 8(1):15-24. 1943.
- SMITH, T. LYNN. Population analysis. New York, McGraw-Hill, 1948. 421 p.
- The sociology of rural life. Rev. ed. New York, Harper and Bros., 1947. 634 p.
- SPICER, EDWARD H., ED. Human problems in technological change, a casebook. New York, Russell Sage Foundation, 1952. 301 p.
- WILKENING, EUGENE E. Acceptance of improved farm practices in three Coastal Plain Counties. North Carolina Agricultural Experiment Station, Technical Bulletin no. 98. 1952. 75 p.
- WOLFE, A. B. Demography. *En* Encyclopaedia of the Social Sciences. New York, Macmillan Co., 1951. v. 5, pp. 85-86.
- YOUNG, PAULINE V. Métodos científicos de investigación social; introducción a los fundamentos, contenido, método y análisis de las investigaciones sociales. 2a. ed. Traducido al español por Angela Muller Montiel. México, D. F., Imprenta Universitaria, 1953. 640 p.

**Este libro terminó de imprimirse
en los talleres del SIC, en
Turrialba, Costa Rica, en el
mes de setiembre de 1962.**

SERIE DE TEXTOS Y MATERIALES
DE ENSEÑANZA

OBRAS PUBLICADAS

- * Los Granos. Secado
y Almacnamiento
Dr. NORTON IVES Agotado
- * Manejo de Pasturas.
ZONA SUR
PROYECTO 39 Agotado
- * Fundamentos de
Extensión Agrícola
ZONA SUR
PROYECTO 39 Agotado
- * Primer Libro de las
Gramíneas
Dra. AGNES CHASE US\$ 1.50
- * La Sociología Rural
para los Programas
de Acción Campestre
ZONA NORTE
PROYECTO 39 US\$ 2.00
- * Extensión Agrícola
Principios y Técnicas
ZONA ANDINA
PROYECTO 39 Agotado
- * SOCIOLOGIA.
Introducción a su uso
en los Programas
Agrícolas Rurales.
Dr. MANUEL ALERS-
MONTALVO
Primera edición Agotada
Reimpresión Primera
edición en prensa
- * Manual de Cacao
Dr. FREDERICK
HARDY US\$ 3.00
- * Administración Rural.
Segunda edición
Dr. JOHN A. HOPKINS US\$ 6.00

IICA
TME-9

FECHA
DEVOLUCION

1X4-7

Más informes sobre esta Serie se
obtienen escribiendo a: Servicio
de Intercambio Científico. Instituto
Interamericano de Ciencias Agrícolas
de la OEA. Turrialba, Costa Rica.

EDITORIAL SIC



196

IC

IICA CH



EDITORIAL SIC



196