

## Sección de neurociencias

# El carácter del médico militar: Exploración psicodinámica con el cuestionario "Medicina Ciudad Universitaria" I. Análisis cuantitativo

Lic. Psic. Ivonne Rosario Juárez,\* Mayor M.C. Jesús Almanza Muñoz\*\*

Hospital Central Militar. Ciudad de México

**RESUMEN.** *Introducción.* La influencia del carácter en el desempeño profesional médico ha sido ampliamente reconocida, sin embargo los reportes son escasos en la población médico militar. Una propuesta de estudio es la planteada por Hinojosa en base a la teoría caracterológica de Erich Fromm (Orientación productiva versus improductiva), mediante el cuestionario medicina Ciudad Universitaria (MCU). *Objetivo.* Determinar la orientación predominante de los rasgos de carácter en una muestra de médicos militares mediante el MCU. *Métodos.* Se efectuó un estudio descriptivo de tipo psicodinámico en 45 médicos militares, realizando un análisis cuantitativo descrito en el presente artículo y cualitativo que se describirán en una segunda parte. *Resultados.* El cuestionario fue bien aceptado y su aplicación-interpretación requirió 4 horas y media por sujeto. La Orientación Productiva se encontró en 66.2%, predominantemente respuestas proficientes (29%); la orientación improductiva se observó en 33.4% predominantemente repuestas explotadoras (11.5%). Las combinaciones principales fueron proficiente-acrecentativo (17.7%), y explotador-mercantil (6.5%). *Conclusiones.* La muestra estudiada presenta una orientación productiva predominante de tipo proficiente-acrecentativa. El MCU es un instrumento adecuado para explorar los rasgos de carácter. Es preciso continuar esta línea de investigación para observar estos hallazgos.

**Palabras clave:** MCU, carácter, psicodinámica, médico personal militar.

**SUMMARY.** *Introduction.* The influence of character over professional performance has been widely recognized, however there are few reports on military physicians. An study proposal has been done by Hinojosa based on Fromm's characterologic theory (Productive versus Improductive orientation) through the Questionnaire Medicina Ciudad Universitaria (MCU). *Objective.* To determine the predominant orientation of military physicians trough the MCU. *Methods.* An descriptive psychodynamic study was done in 45 military physicians, including a quantitative analysis described here, and a qualitative which will be described in the second part. *Results.* The MCU questionnaire was well accepted, its application-interpretation required 4 and a half hours per subject. A *Productive Orientation* was founded in 66.2%, predominantly *proficient* answers (29%); the *Improductive Orientation* was observed in 33.4%, predominantly *exploitative answers* (11.5%). The main combinations were *proficient-acrecentative* (17.7%), and *exploitative-mercantile* (6.5%). *Conclusions.* The studied sample presented a predominant productive orientation of *proficient-acrecentative* type. The MCU is an adequate to explore characterological traits. It is precise to continue this research line to confirm this findings.

**Key words:** MCU, character, psychodynamic, physician, military personnel.

\* Licenciada en Psicología por la Facultad de Psicología de la UNAM, Psicoterapeuta Analítica por el Hospital Central Militar (HCM), anteriormente Psicóloga Adjunta al Servicio de Psiquiatría del HCM. Actualmente ejerce la práctica privada en el Centro Integral de Salud Mental.

\*\* Médico Militar, Psiquiatra, Psicoterapeuta y Psico-oncólogo, Jefe de Investigación del HCM y Coordinador de Psiquiatría de Consulta y Enlace del HCM.

Correspondencia:

Lic. Psic. Ivonne Rosario Juárez.

Centro Integral de Salud Mental. Edificio "Los Arcos". Homero 1933-803 Esquina Periférico. Col. Los Morales, Polanco. C.P: 11510

Tel:5557-9808. E-mail: ivonne-rosarioj@yahoo.com

La influencia de la personalidad en el desempeño profesional ha sido ampliamente reconocida de acuerdo con diversos reportes, mismos que se ubican principalmente en contextos universitarios (Hinojosa, 1967, 1986; Martínez, 1974; Hurtado, 1991), existiendo en el ámbito de la medicina militar únicamente reportes anecdóticos que ilustran de algún modo los rasgos de carácter del médico militar (Martín del Campo, 1974; Lozoya, 1977).

La medicina militar como una profesión que atiende las enfermedades y daños específicos o más comunes entre personal de las fuerzas armadas, particularmente en tiempo de guerra, y cuyo principal objetivo, conservar el poder de com-

bate, exige al médico militar una ardua preparación y excelencia en el ejercicio profesional, así como el desarrollo de una moral sólida que le permita lograr la afirmación de su ética profesional y de los valores nacionales y tradicionales del instituto armado (Zimble, 1996).

El objetivo del presente estudio es efectuar una exploración preliminar de los rasgos de carácter del médico militar de acuerdo a la teoría caracterológica de Erich Fromm, a través de la aplicación de un instrumento psicodinámico denominado cuestionarlo "Medicina Ciudad Universitaria".

### Antecedentes

La teoría freudiana establece que los instintos son los móviles primarios de la conducta y tienen una raíz biológica cuya expresión se modela bajo la influencia de los padres dando lugar a tres tipos de carácter; oral, anal y genital (Freud, 1933, 1952, 1953). A partir de ello, la tesis principal de caracterología formulada por Fromm puntualiza que el carácter individual tiene un núcleo que es social y compartido por los miembros de un grupo, por tanto la organización de carácter se vincula a la relación del hombre con el mundo lo cual sucede mediante dos procesos básicos: el de *Asimilación* que tiene que ver con la incorporación e integración de energía en sus diversas formas y se refiere principalmente a la relación del hombre con objetos; y el de *socialización* que enfatiza que el ser humano no vive aislado, sino formando grupos sociales diversamente estructurados según la cultura a que pertenece y dentro de los cuales ha de establecer determinadas pautas de conducta y relación, por tanto se refiere específicamente a la interacción con personas (Fromm, 1953, 1962; De la Fuente, 1989).

De acuerdo a lo señalado, Fromm establece una *orientación productiva* para la cual no describe subtipos, una *orientación improductiva* para la cual describió cuatro distintos subtipos u orientaciones (Fromm, 1953), a saber; el *carácter receptivo* se desarrolla en un medio familiar en el cual el niño espera recibir y los padres tienen la capacidad y el deseo de dar, lo cual origina en la persona la sensación de que la fuente de todo bien es externa y cree que la única manera de lograr lo que se desea ya sea material, amor, conocimiento o placer es recibéndola pasivamente de esa frente externa, lo cual condiciona la dependencia y la aceptación indiscriminada y la incapacidad para vivir por sí mismo y probablemente constituye la forma más primitiva y arcaica de la conducta; *el carácter explotador* en la cual el sujeto no se experimenta a sí mismo como una fuente de vitalidad, sino que la fuente del bien se sitúa en el exterior, de donde debe ser tomada por medio de la fuerza y astucia, ejerciendo un poder subyugante sobre los demás, considerando estas características como cualidades notables y dignas de admiración. El tipo de *carácter acumulativo* se desarrolla donde hay pobreza emocional y se recibe poco por lo que el niño aprende a atesorarlo porque cree que no habrá más, desarrollando formas de conducta compulsiva que tienden a lograr seguridad a base de acumulación, de ahorro y alejamiento del mundo exterior. Se tiene el sentimiento de una pobreza o

miseria interior y los bienes deben ser celosamente guardados por temor al empobrecimiento. Finalmente en el *carácter mercantil* el sujeto se experimenta a sí mismo como una mercancía y al propio valor como un valor de cambio, sintiéndose útil y valioso por el valor que los otros le atribuyen, buscando entonces eliminar aspectos indeseables para aumentar el valor de venta. Por ello el amor, los sentimientos y los deseos del sujeto mercantil no están auténticamente determinados y los hábitos y apariencia externa son inestables e inconsistentes, al ser determinados por la moda y la plasticidad insustancial. Por lo tanto sin una sólida escala de principios y valores (Cortina and Macoby, 1996).

Partiendo de la teoría frommiana del carácter, Hinojosa y Cosío (1967), señalan que la mayoría de los rasgos de carácter de las cuatro orientaciones improductivas, son capaces de evolucionar hacia lo positivo en un sujeto normal, y en gran parte, la productividad descansa en esta capacidad de evolución transformadora. De ahí que propone los siguientes conceptos de orientación productiva del carácter: 1) *Aceptativa* (cualidad fundamental de recibir en forma crítica y reflexiva); 2) *Proficiente* (capacidad de obtener provecho, de ser activo y eficaz sin ser explotador); 3) *Acrecentativo* (dirección positiva y creadora hacia el desarrollo y engrandecimiento); y finalmente 4) *Transmutativo* (capacidad de transformarse, renovarse e intercambiar en el sentido de la positividad). Asimismo, Hinojosa y Cosío (1967), crearon un instrumento psicodinámico para explorar dicha orientación caracterológica; el cuestionario medicina Ciudad Universitaria (MCU) mismo que se describe adelante.

Finalmente cabe puntualizar que la formación del médico militar observa una combinación de disciplina castrense y rigor científico durante 6 años, seguidos de dos años de internado rotatorio. Las motivaciones para elegir esta opción profesional son variables e incluyen entre otras; necesidad económica, tradición o presión familiar y reconocimiento social (Morales, 1976). La férrea disciplina y la maleabilidad que permita la edad (promedio 17 años al ingresar) interjuegan y permiten al educando adaptarse o no adaptarse a la autoridad e identificarse con los valores y funciones de la institución, que progresando hacia la adaptación favorecería el proceso adaptativo, atenuando las contingencias familiares que pudieron haber motivado el ingreso como una forma de evasión.

Lo anteriormente señalado hace evidente la influencia del carácter y la potencial función modeladora del medio militar en los alumnos en formación, sin embargo como hemos señalado anteriormente no existen estudios de carácter o personalidad que permitan sustentar esta afirmación, lo cual ha motivado el desarrollo del presente trabajo.

### Material y métodos

Se realizó un estudio descriptivo exposfacto, exploratorio, de tipo psicodinámico, con un diseño de un solo grupo (Hernández Sampieri, 1994), cuyos objetivos fueron determinar la orientación u orientaciones predominantes de ca-

rácter de los médicos militares en base a la teoría de Fromm (1953), siendo la hipótesis de trabajo que el médico egresado de una Escuela Militar posee una tendencia u orientación productiva en mayor grado que improductiva. Las variables estudiadas fueron la formación militar, así como la orientación de carácter además de las características sociodemográficas básicas (Sexo, edad, lugar de origen y estado civil).

La muestra fue seleccionada en forma intencional o por conveniencia (Zinser, 1987) de acuerdo a los siguientes criterios: a) médicos militares recién egresados; b) en fase de entrenamiento de internado de 1/o. y 2/o. años; c) que hayan cubierto los cinco filtros de selección para su ingreso: exámenes antropométricos, médicos, físico-deportivo, psicológico y de conocimientos culturales. Dichas características permitirán replicar la muestra en estudios ulteriores.

### Cuestionario “Medicina Ciudad Universitaria”

El instrumento utilizado fue el cuestionario “Medicina Ciudad Universitaria” (*Cuadro 1*), desarrollado por Hinojosa y Cosío (1967), funciona como prueba proyectiva y permite medir los rasgos de carácter, ya que las preguntas sirven de estímulo a respuestas de carácter abierto y cuya formulación y contenido pueden ser analizados en su sentido profundo para ser clasificados en grupos típicos. La confiabilidad reportada por Hinojosa y Cosío (1967) mostró una concordancia de 90% al compararlo con estándares de oro (entrevista, pruebas proyectivas y visitas domiciliarias).

El cuestionario MCU incluye 62 preguntas de respuesta abierta sintetizadas y expresadas en 16 puntos fundamentales (Hinojosa, 1967), cuyos tópicos van desde la identificación con algún personaje significativo e ideal, la actitud ante la verdad y capacidad para la crítica racional, hasta la escala de valores éticos y vitales, así como la orientación biológica y médica (*Cuadro 2*).

Un estudio piloto efectuado en forma inmediata previa a su aplicación a la muestra estudiada aquí, incluyó 15 sujetos masculinos, médicos en entrenamiento y se efectuó para explorar la utilidad del instrumento, la reacción global de los sujetos al mismo y con fines de entrenamiento. La respuesta al MCU fue variable, desde sumo interés hasta indiferencia o apatía. No se encontraron dificultades semánticas y el tiempo de aplicación inicial fue de 2 horas, en tanto que la calificación requirió aproximadamente 3-4 horas por sujeto. Se efectuó una entrevista clínica como estándar de oro encontrando una concordancia aproximada de 70-80% con el MCU (Rosario, 2000, Comunicación Personal).

La aplicación del MCU en el presente estudio, fue colectiva y se efectuó previa autorización de las autoridades del Hospital Central Militar. La aplicación y calificación del instrumento estuvo a cargo de uno de los autores (IRJ) quien cubrió los requisitos de conocer a fondo al teoría caracterológica de Fromm y haber recibido el entrenamiento pertinente para conocer el MCU aunado a la aplicación del mismo en el estudio piloto previo. El proceso de calificación incluyó, determinar si la respuesta dada fue significativa y

proporcionó material aprovechable; determinar si el rasgo de carácter exhibido fue de naturaleza productiva o improductiva; codificando dichos rasgos ubicándolos en uno de los 13 tipos posibles de respuestas definidos operacionalmente por Hinojosa (*Cuadro 3*).

El análisis cuantitativo de resultados incluyó una descripción estadística de la muestra global así como una descripción de medidas de tendencia central (media, mediana, desviación estándar y error estándar) en cada uno de los reactivos del MCU del total de la muestra, asimismo se efectuó una exploración correlacional entre las respuestas del MCU y las variables atributivas con “r” de Pearson. Todos los análisis estadísticos se efectuaron con el Programa SPSS (Statistical Package for Social Science) para computadora personal, versión 7.0 para Windows. A nivel cualitativo, luego de obtener la información y organizar los datos se efectuó una conversión parcial de la respuesta abierta del MCU a uno de los 13 tipos de respuestas de Hinojosa (*Cuadro 3*) y se analizaron las respuestas desde el punto de vista psicodinámico. El análisis cuantitativo se describe en la segunda parte de este trabajo.

### Resultados

Se estudiaron 45 médicos militares de dos generaciones recientes, las cuales no se identifican a fin de mantener la confidencialidad y el anonimato. El promedio de edad fue de 26.8 años con una desviación estándar de 2.25. El género predominante fue masculino (97.6%), la mayoría eran solteros (66.7%), y el lugar de origen más frecuente fue el centro del país (57.8%).

La actitud general hacia el instrumento fue positiva y de aceptación, la comprensión de los reactivos fue adecuada y el tiempo promedio de la aplicación fue de aproximadamente una hora y media en una sola aplicación. El tiempo global de calificación, tipificación, interpretación y conclusión de acuerdo al proceso descrito antes fue de aproximadamente tres horas para cada sujeto encuestado.

### Orientación caracterológica predominante

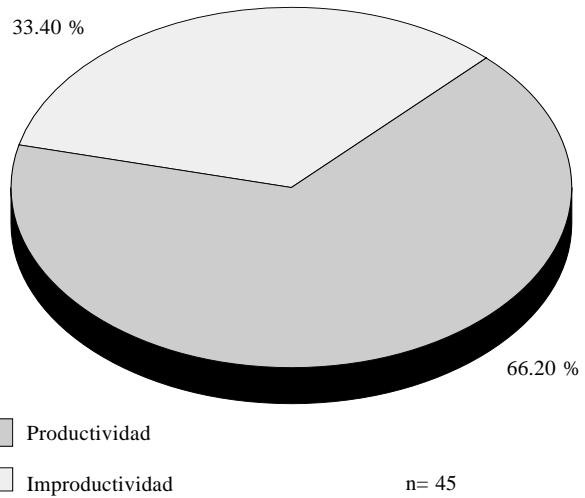
La orientación productiva se encontró en el 66.20% de la muestra estudiada, mientras que la improductiva fue detectada en el 33.40% (*Figura 1*). Se observan orientaciones productivas en un alto porcentaje a los reactivos con los números 15 (75.3%); 32 (68.8%); 35 (66.7%); y 21, 26, y 34 (64%). En forma global dichos reactivos evalúan sensibilidad, explorando la forma y riqueza de las reacciones emocionales; capacidad para las relaciones humanas positivas, escala de valores éticos y vitales; capacidad para amar, sentido de responsabilidad, y ausencia de mercantilismo y capacidad para sustraerse a su influjo. Por otro lado las orientaciones improductivas se apreciaron en la respuesta a los reactivos No. 1 (46.7%); 61 (42.3%); 33 (42.2%) y 45 (37.8%); y 50 (35.6%), los cuales evalúan actitud ante la verdad, capacidad para la crítica racional, orientación biológica y médica, autoritarismo en su fase “dominio” y capacidad para ejercer la autori-

**Cuadro 1. Cuestionario Medicina Ciudad Universitaria (Hinojosa y Cosío, 1957)**

1. Diga en que preparatoria estudió y lo que opina acerca de ella.
2. ¿Cuál es el personaje que más admira? Diga por qué.
3. ¿Cómo reacciona usted cuando le imparten un conocimiento que parece estar en contra de sus principios sociales o morales?
4. ¿Diría usted la verdad a una persona amada a riesgo de perderla?
5. ¿Qué hace usted cuando un niño le molesta o le insulta?
6. ¿Cómo reacciona usted cuando un tonto o ignorante no le entiende?
7. ¿Ha comido alguna vez con las manos, aprovechando que no lo ven?
8. Diga si le es fácil hacer amistades y cómo le gusta que éstas sean.
9. ¿Qué haría usted si tuviera que auxiliar a una persona estando solo y sin los conocimientos suficientes?
10. ¿Se arrepiente frecuentemente después de haber comprado algún objeto y siente deseos de devolverlo?
11. ¿Cómo reaccionaría si se vertiera la sopa en el traje durante la comida?
12. ¿Cómo reaccionaría si se cayera delante de la gente?
13. ¿Cómo reacciona usted cuando se hace una broma a costa suya?
14. ¿Experimenta usted emociones en presencia de los fenómenos de la naturaleza? ¿Cuáles son estas emociones y en qué casos?
15. ¿Qué cosas le conmueven?
16. ¿Qué cosas le hacen enojar?
17. ¿Qué cosas le ponen triste?
18. ¿Qué cosas le ponen alegre?
19. ¿Qué cosas le hacen llorar?
20. ¿Qué experimenta frente a un grupo de niños que juegan y gritan?
21. ¿Por qué deben admitirse sin reservas los conocimientos que imparten los maestros?
22. ¿Compra usted de preferencia los objetos más anunciados? Diga sus razones.
23. ¿Cuáles fenómenos biológicos le parecen más interesantes y por qué?
24. ¿Cómo demuestra su amor a la persona que ama?
25. ¿Qué es la amistad?
26. ¿Qué es el amor?
27. ¿Ha dejado de lavarse las manos después de haber ido al WC?
28. ¿Qué opina de la eutanasia?
29. ¿Practicaría una operación quirúrgica peligrosa, con pocas probabilidades de éxito para el paciente, si con ello adquiere usted un mayor conocimiento científico?
30. ¿En qué ocasiones le interesa a usted más su puntualidad?
31. ¿Abandonaría una diversión agradable para dar un recado que hubiera olvidado?
32. ¿Qué haría usted si atropellara a una persona sin que nadie lo viera?
33. ¿Qué haría usted si al regresar a su casa encuentra que durante sus compras le han dado cambio de más?
34. Anote usted los cinco valores y cualidades que a su juicio hagan más feliz al ser humano.
35. ¿Quién le parece más feliz, el hombre joven o el adulto? ¿Por qué?
36. ¿Qué haría si recibiera una gran suma de dinero?
37. En el cuerpo humano hay una serie de procesos y funciones desagradables. Diga usted tres que parezcan repugnantes.
38. ¿Cree usted que dadas las condiciones de la vida moderna un médico debe hacerse propaganda? ¿Por qué?
39. ¿Cree usted que un médico debe tener muchos pacientes que paguen poco o pocos que paguen bien?
40. ¿Cuál cree usted que deba ser la posición social de un médico?
41. ¿Debe participar el médico en actividades ajenas a su profesión? Si así lo piensa diga en cuáles.
42. ¿Comentaría usted con sus familiares los datos clínicos de un paciente?
43. ¿En qué casos pueden comentarse los hechos íntimos de la vida de un paciente?
44. ¿Qué opina usted de la pena de muerte?
45. ¿Qué opina usted de la cadena perpetua?
46. ¿Debe un padre ser estricto?
47. ¿Cómo reacciona usted ante las normas de disciplina?
48. La obediencia y el respeto a las leyes y a la autoridad son las virtudes más importantes que deben aprender los niños. ¿Por qué?
49. Diga lo que opina usted sobre nuestro sistema de gobierno.
50. ¿Le agrada leer sobre la vida privada de los artistas de cine? Explique su respuesta.
51. ¿Expondría jugando el precio de un libro de texto si con ello puede obtener el valor de dos?
52. ¿Cómo reaccionaría si le sucede algo que lo pone en ridículo delante de la gente?
53. ¿Qué le parece más interesante en la vida del médico?
54. ¿Cómo le gusta que le demuestren el amor?
55. ¿Le molesta mucho que lo contradigan? Diga sus razones.
56. ¿Qué cosas de la persona amada la hacen quererla?
57. ¿Diría usted a su amigo que usted sabe que la novia de él ya ha tenido relaciones sexuales? Diga sus razones.
58. ¿Habiendo estudiado bien la materia se pone usted nervioso durante el examen?
59. ¿De que clase social le gustaría tener pacientes? ¿Por qué?
60. ¿Cree usted indispensable para un médico tener un aspecto alegre y optimista y saber sonreír, sin mostrar tristeza o preocupación?
61. Diga cuándo se siente más a gusto: cuando actúa sin ser aconsejado, o cuando sigue las instrucciones de personas autorizadas. Explique sus razones.
62. ¿En qué ocasiones se debe controlar y dirigir la vida de una persona adulta?

**Cuadro 2. Puntos fundamentales que se exploran en el Cuestionario “Medicina Ciudad Universitaria”**

1	Identificación con algún personaje significativo e ideal
2	Actitud ante la verdad y capacidad para la crítica racional
3	Capacidad para las relaciones humanas positivas
4	Seguridad y decisión en situaciones difíciles
5	Sentido del humor y seguridad ante la crítica
6	Sensibilidad, explorando la forma y riqueza de las reacciones emocionales
7	Capacidad para amar
8	Respeto por la vida
9	Sentido de responsabilidad
10	Escala de valores éticos y vitales
11	Ausencia de mercantilismo y capacidad para sustraerse a su influjo
12	Discreción
13	Autoritarismo en su fase de dominio y capacidad para la autoridad
14	Autoritarismo en su fase de sumisión y ausencia de sumisión
15	Orientación biológica y médica
16	Control de la sinceridad a través de preguntas



**Figura 1.** Productividad e improductividad en la muestra estudiada.

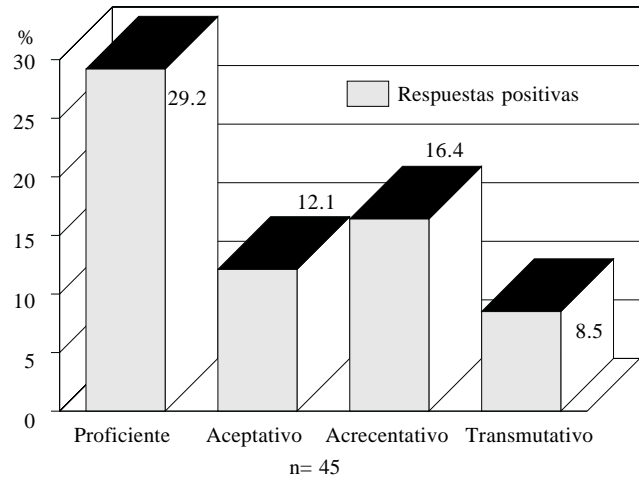
dad, así como capacidad para las relaciones humanas positivas, así como capacidad para amar.

La orientación productiva mostró una mayor frecuencia de respuestas Proficientes (29%), seguida de Acrecentativas (16.40%), Aceptativas (12.10%) y Transmutativas (8.5%), (Figura 2), en tanto que la orientación improductiva muestra una predominancia de la orientación explotadora (11.50%) seguida en igual frecuencia por las orientaciones Receptiva, Acumulativa y Mercantil (7.30%) (Figura 3).

**Combinaciones caracterológicas predominantes**

Las principales combinaciones de las orientaciones productivas de carácter fueron: 1) Proficiente-Acrecentativo, 11 (17.7%); 2) Proficiente-Aceptativo, 6 (9.6%); 3) Proficiente-Acrecentativo-Aceptativo 6 (9.6%); 4) Aceptativo-Transmutativo-Proficiente 5 (8%); 5) Proficiente-Transmutativo, 3 (4.8%); 6) Acrecentativo-Aceptativo, 2 (3.2%); y 7) Acrecentativo-Transmutativo 2 (3.2%) (Cuadro 4).

Para la orientación improductiva, las combinaciones más relevantes fueron: 1) Explotador-Mercantil, 4 (6.4%); 2)



**Figura 2.** Carácter productivo en la muestra.

Acumulativo-Receptivo, 3 (4.8%); 3) Explotador-Acumulativo, 2 (3.2%); 4) Explotador-Receptivo, 1 (1.6%); 5) Acumulativo-Mercantil 1 (1.6%); y 6) Explotador-Mercantil-Receptivo, 1 (1.6%) (Cuadro 5).

**Cuadro 3. Tipificación de respuestas para la calificación del Cuestionario “Medicina Ciudad Universitaria”**

1	Respuesta positiva simple “P”	Respuestas adecuadas cerradas tipo “sí”, “no”
2	Respuesta aceptativa “R”	Tono emocional e idealista con un matiz de afabilidad con suavidad y sencillez
1	Respuesta receptiva “r”	Evidencian pasividad, temor, sumisión, tendencia al auto sacrificio y masoquismo
2	Respuesta proficiente “E”	Tono seguro, autoafirmativo y valiente, construcción clara y categórica
3	Respuesta explotadora “e”	Fuerte potencial hostil y agresivo, tendencia al dominio, la arbitrariedad, la violencia y la burla
4	Respuesta acrecentativa “A”	Respuestas sobrias o extensas, pero precisas. Hay orden, método y pragmatismo
7	Respuesta acumulativa “a”	Respuestas breves que incluyen un “no” irracional, juicios mezquinos, desconfianza a los demás, avaricia, pedantería, terquedad, y anestesia emocional
8	Respuesta transmutativa “M”	Amplitud de criterio, tendencia a aceptar el criterio ajeno, ausencia de prejuicios y dogmatismo
9	Respuesta mercantilista “m”	Respuestas automáticas para quedar bien. Reflejan juicios comerciales, superficialidad e indiferencia
10	Respuesta no concluyente “NC”	Preguntas que se han dejado sin contestar o son ambiguas, confusas o incompletas o poco definidas
11	Respuesta negativa “N”	Son inadecuadas o confusas, de texto poco explícito. Son el equivalente contrario a las positivas, pero son más confiables como datos de interpretación
12	Respuesta limitada “L”	Repuestas positivas con alta carga emocional y no completamente satisfactorias o positivas
13.	Respuestas mixtas “RE”, “ae”, etc	Reacciones correspondientes a dos o más orientaciones de carácter

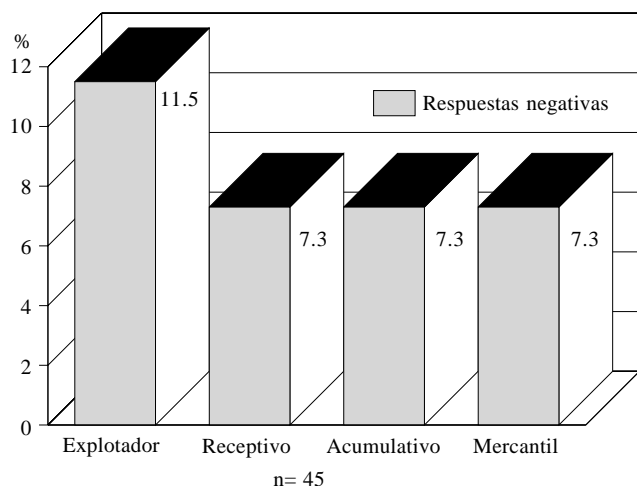


Figura 3. Carácter improductivo en la muestra.

## Discusión

El hallazgo de una mayor orientación productiva del carácter en la muestra estudiada contrasta con lo reportado por Hinojosa (1967) en su estudio con población universitaria. Tal diferencia podría quizás explicarse por la pre-existencia en la muestra reportada aquí de rasgos posibles de carácter productivo que se vieron acentuados merced a la estructuración y sistematización de la formación médico militar lo cual garantiza una menor interferencia de distractores del proceso de enseñanza aprendizaje, tales como; trabajar para pagar los estudios y la manutención, tiempo de transporte del hogar a la universidad, etc. al comparar esto con alumnos universitarios.

La orientación proficiente es congruente con los objetivos institucionales por lo cual podría inferirse que el marco

de referencia institucional favorece las tendencias productivas de tipo proficiente lo cual coadyuva al proceso de desarrollo y crecimiento así como la estructuración de la individualidad del sujeto para obtener una forma de existencia cada vez más armoniosa dentro de sí mismo y en relación con el medio ambiente. Por otra parte, la predominancia de agresión, competitividad o rivalidad en sentido negativo así como hostilidad hacia las figuras de autoridad en sujetos con orientación improductiva revelan un problema en el proceso de identificación y adaptación con los valores y funciones de la institución. Dichos resultados son congruentes con otros reportes (Hinojosa, 1967; Lessin, 1969; Pensde, 1978) de poblaciones universitarias, aunque cabe puntualizar que dicha comparación debe efectuarse considerando cuidadosamente las diferencias de contextos (militar *versus* universitario) y culturas (México *versus* Canadá y EUA).

Como era previsible, no se encontró un tipo de carácter puro, sino diversas combinaciones. Dentro de la orientación productiva, la más predominante en la muestra estudiada fue la *proficiente-acrecentativa*, misma que mostró una de las dos orientaciones en forma claramente manifiesta y la otra más o menos enmascarada o reprimida. Asimismo, para la orientación improductiva la combinación de carácter *explotador-mercantil* mostró sujetos con una formación y fijación neurótica que dificulta la adaptación y acentúan actitudes tales como adaptación indiscriminada al medio social y tendencia a congraciarse con la autoridad así como falta de independencia y tendencia manipuladora. Dichos aspectos fueron señalados por Fromm a lo largo de su obra, particularmente en *Anatomía de la Destructividad Humana* (1971).

Finalmente, conviene enumerar las limitaciones del presente estudio que incluyen aspectos metodológicos e institucionales. Dentro de los primeros están los inherentes a un estudio exploratorio y preliminar, la dificultad de convertir

Cuadro 4. Combinaciones caracterológicas productivas más frecuentes en la muestra estudiada.

No.	Combinación	Frecuencia (%)	Características
1	Proficiente-Acrecentativo	11 (17.7%)	Tendencia hacia la actividad, la iniciativa y la independencia, existiendo escala de valores definidos y estructurados en dirección creativa. Su seguridad en sí mismo y valentía le permiten la capacidad de enfrentar con libertad sus derechos y desarrollarse en la vida con precisión, orden y pragmatismo
2	Proficiente-Aceptativo	6 (9.6%)	Seguridad en sí mismo con actitudes firmes y decididas denotando espíritu de lucha con carácter emprendedor, permaneciendo abierto al mundo exterior en forma crítica y selectiva aceptando elementos útiles para el desarrollo de la personalidad
3	Proficiente-Acrecentativo-Aceptativo	6 (9.6%)	Iniciativa, independencia y responsabilidad con tendencia al orden, método y disciplina racional, así como conservación de valores, afabilidad e idealismo, sensibilidad y capacidad de aceptación
4	Aceptativo-Transmutativo-Proficiente	5 (8%)	Escala de valores definidos y estructurados en dirección creativa, confianza y seguridad en sí mismo, aunado a la superación de obstáculos de prejuicio y dogmatismo en función del medio social y apertura al medio exterior con trato agradable, confiado y optimista.
5	Proficiente-Transmutativo	3 (4.8%)	Tendencia a modificarse, promover y crear valores, ser flexibles y aceptar el criterio ajeno y capacidad de evitar el dogmatismo
6	Acrecentativo-Aceptativo	2 (3.2%)	Actitud para el orden y la disciplina racional, serenidad, empleo de sus energías en el aumento y la conservación de los valores, con incremento de la personalidad. Conducta meditada y conveniente, lo que permite apertura al mundo exterior en forma crítica y selectiva. De trato agradable y optimista
7	Acrecentativo-Transmutativo	2 (3.2%)	Orden, método y pragmatismo, búsqueda de soluciones prácticas, justas y reflexivas así como aceptación del criterio ajeno y capacidad de evitar el dogmatismo

**Cuadro 5. Combinaciones caracterológicas improductivas más frecuentes en la muestra estudiada.**

No.	Combinación	Frecuencia (%)	Características
1	Explotador-Mercantil	4 (6.4%)	Incapacidad de producir sus propios bienes, tomando los ajenos. Hay vitalidad improductiva y energías mal dirigidas, actitudes de seducción, astucia y dominio. La agresión es indirecta y encubierta. Sus relaciones interpersonales son simbióticas y agresivas. Hay resentimiento, competencia y hostilidad a la autoridad, con temor a la individualización y responsabilidad
2	Acumulativo-Receptivo	3 (4.8%)	Utilización de métodos de alejamiento, reserva e indiferencia, existe falta de imaginación, obstinación irracional, actitud inerte y poco sensible a los estímulos del medio, aunado a una pasividad, inseguridad en relación consigo mismo y con los demás. Denega responsabilidades vitales y busca apoyo irracional fuera de sí mismo
3	Explotador-Acumulativo	2 (3.2%)	Falta de imaginación por lo que se ve obligado a tomar lo ajeno usando métodos de alejamiento, reserva, indiferencia y en ocasiones franca destructividad, esto por su fuerza reclamativa
4	Explotador-Receptivo	1 (1.6%)	Fluctuación entre la actividad improductiva y la pasividad, una actitud narcisista de considerar merecer gratuitamente los dones del mundo pero también aprovecharse ilícitamente por medio de la astucia y la seducción. Existe una inseguridad existencial consigo mismo y con los demás, manifestada por formaciones del carácter del tipo sadomasoquista.
5	Acumulativo-Mercantil	1 (1.6%)	Obstinación irracional, poca sensibilidad a los estímulos, miedo a lo nuevo y extraño, así como utilización de métodos de alejamiento e indiferencia, así como falta de responsabilidad individual
6	Explotador-Mercantil-Receptivo	1 (1.6%)	Vitalidad improductiva y hostilidad indirecta aunado a astucia y seducción para obtener beneficios inmerecidos a lo que se suma aceptación social indiscriminada, actitudes pueriles e irresponsables con tendencia a la receptividad sumisa y búsqueda de apoyo irracional fuera de sí mismo.

datos cualitativos en cuantitativos y la limitación de instrumentos psicodinámicos que aporten datos cuantificables, todo lo cual limita la generalización de los resultados. Los segundos por otro lado, van desde la ausencia formal de una tradición de investigación en el área, las restricciones propias del contexto militar, por ejemplo la movilidad de los sujetos en estudio por diversos servicios y comisiones militares.

### Conclusiones

Los sujetos de la muestra estudiada poseen una orientación productiva predominante, dentro de la cual el tipo de orientación más frecuente fue la proficiente y la combinación que predominó fue la proficiente-acrecentativa. En contraste para la orientación improductiva predominó el tipo explotador y la combinación explotador-mercantil.

A la luz de los resultados descritos, así como en base a la respuesta global de la muestra a la aplicación del MCU, consideramos que dicho cuestionario es un instrumento adecuado para explorar los rasgos psicodinámicos de carácter del médico militar en términos de la teoría caracterológica de Erich Fromm, por lo cual se recomienda su uso en futuros proyectos de investigación y en aspectos clínicos exploratorios con la recomendación de que el entrevistador conozca en forma apropiada la teoría de base, reciba entrenamiento para aplicar el cuestionario y establezca una adecuada correlación clínica de la interpretación. Del mismo modo es muy recomendable continuar con esta línea de investigación para observar la consistencia de los presentes resultados en otras muestras médico militares.

### Agradecimientos

Se agradece profundamente el apoyo incondicional recibido por la Dra. en Psic. Marcia Morales para la realización de este proyecto de investigación.

### Referencias

1. Cortina M, Maccoby M. A prophetic analyst Erich Fromm's contribution to psychoanalysis Northvale, New Jersey London, Jason Aronson Inc. 1996.
2. De la Fuente R. El pensamiento vivo de Erich Fromm. Fondo de Cultura Económica, México 1989.
3. Freud S. Esquema del Psicoanálisis. Madrid: Biblioteca Nueva 1933.
4. Freud S. Character and anal erotism. Londres. The Flogharth Press 1953.
5. Freud S. Three Essays on the Theory of sexuality. Londres: Imago Publishing Company 1952.
6. Fromm E. Ética y psicoanálisis. México: Fondo de Cultura Económica 1953.
7. Fromm E. El Miedo a la libertad. Buenos Aires: Paidós 1962.
8. Fromm E. El arte de amar. Buenos Aires. Paidós 1966.
9. Fromm E. Anatomía de la destructividad humana. Buenos Aires, Paidós 1975.
10. Hinojosa A, Cosío PA. Análisis psicológico del estudiante universitario. México, La Prensa Médica Mexicana, SA 1967.
11. Hinojosa A. Definición y dinámica de los rasgos del carácter. México: Universidad Nacional Autónoma de México 1986.
12. Hurtado GJO. El perfil del médico en la salud pública. Tesis de Licenciatura inédita, Facultad de Psicología, UNAM 1991.
13. Lessin EJ. Aspects of structure in Fromm's Marketing orientation. Dissertation Abstracts International 1969; 30(1-8): 385.
14. Lozoya SJ. La Escuela Médico Militar de México. México 1977.
15. Martín del Campo BJJ. Estudiantina. Federación Editorial Mexicana, México 1974.
16. Martínez RR. La personalidad en médicos. Tesis de Licenciatura inédita, Facultad de Psicología, UNAM 1974.
17. Morales JM. Normalización del inventariomultifásico de la personalidad de Minnesota (MMPI) en institución educativa. Tesis de Licenciatura inédita, Facultad de Psicología, UNAM 1976.
18. Pendse SC. An empirical validity test of Fromm's personality orientation theory. The Journal of General Psychology 1978; 99(1): 133-139.
19. Zimble J. Military Medicine, an operational definition. The Richard A. Kern Lecture Award. Military Medicine 1996; 161: 183-188.