

## Noticias de libros

CLARK, John M.: *The Wage-Price Problem*. The American Bankers Association, 1960, 68 págs.

El problema que se pretende abordar en este importante estudio —se nos dice en su introducción— es el de cómo «conseguir un crecimiento económico sostenido sin inflación».

Para ello se dedica su parte más importante a la identificación del tipo de inflación de que se habla, distinguiéndose entre:

1. Una inflación *clásica* caracterizada porque los precios suben como consecuencia de un exceso de la demanda monetaria total en relación con la oferta de bienes y de servicios.

2. La inflación *moderna* o de un nuevo tipo en la cual los precios van hacia arriba por la acción directa de los oferentes de bienes y servicios, sin que exista un exceso previo en la demanda de éstos.

Lo que caracteriza este segundo tipo de inflación, aparte de lo que en su definición va envuelto, es su carácter de inflación lenta (*creeping*), y lo que la causa, a la postre, son, sustancialmente, las subidas salariales que no se corresponden con un correlativo aumento en la productividad y que son inmediatamente repercutidas en los precios: «El esquema típico es uno con arreglo al cual los salarios crecen más que la productividad de la industria, aumentando correlativamente el costo de mano de obra por unidad de producto y, en correspon-

dencia, los precios del producto mismo» (página 40).

El remedio es obvio, en vista del diagnóstico: «Los precios deben corresponderse con los costos de producción, y los aumentos de salarios, como parte de aquéllos, deben ser proporcionados a los incrementos medios de la productividad de la economía» (pág. 45).

La dificultad estriba en llevar este elemental principio a la práctica; un sistema de control estatal directo de precios y salarios, aparte de muy difícil de establecer y administrar, se considera que viola principios esenciales de libertad económica; pero, por otro lado, «es claro que en nuestra economía [norteamericana] de grupos, la acción inteligente de entes privados que persiguen sus intereses particulares no es suficiente» (página 61). El camino debe ser el de la constitución de Consejos económicos tripartitos (Gobierno, empresarios y trabajadores) en los cuales se fijen unas líneas generales, y se convenza al público acerca de su necesidad, sobre la parsimonia y la adecuación a la productividad con la que deben corresponderse las subidas así de precios como de salarios.

Sobre dos puntos, entre otros, se llama especialmente la atención:

— En primer lugar la dificultad de llevar al convencimiento a los trabajadores la necesidad de moderación en las pretensiones salariales, sobre todo cuando aquellos cuentan con una base de poder representada por la Organi-

zación Sindical, y la dificultad misma de convencer al público estableciendo comparaciones con los beneficios, porque así como los beneficios son económicamente medios para conseguir un fin (promover la mejora, la eficiencia y el crecimiento económicos), «los salarios se contemplan como un fin en sí mismos» (pág. 31).

— En segundo término, el cuidado con que deben ser utilizadas en esta singular inflación de costes los procedimientos financieros clásicos de reducción de la oferta monetaria; en primer lugar por su ineficacia misma para combatir el tipo de inflación de que se trata, y, en segundo término, porque debido a la inflexibilidad que en su reducción ofrecen tanto los salarios como los precios industriales, las medidas fiscales y crediticias restrictivas pueden traer como consecuencia restricciones severas en la producción y en el empleo, generando así males económicos peores que los que quieren ser remediados.

En último término lo que hay que hacer es generar una nueva actitud psicológica: la de eliminar la convicción de que la inflación lenta es un corolario inevitable del desarrollo económico. —  
M. ALONSO OLEA.

LAGARDE, J. de: *Técnica de las conferencias-discusión*. Traducción de Jaime Vicens Carrió. Francisco Casanovas, editor. Barcelona, 1963, 156 págs.

La discusión en grupo de los problemas, las reuniones de trabajo, los coloquios, se ha convertido en un instrumento de trabajo de indudable valor práctico.

Ahora bien: en muchos casos se transforma en una magnífica ocasión para perder colectivamente el tiempo. De aquí el que se observe el hecho paradójico de

que si cada vez se celebran más reuniones, cada vez también se piensa más que las mismas son ineficaces.

Y esto sucede no porque las reuniones sean en sí ineficaces cuando no se obtiene un resultado práctico, sino porque este resultado práctico demanda que se sepan preparar, organizar y dirigir tales reuniones.

Por ello consideramos de un indudable interés práctico la obra que reseñamos, pues ella es un completo manual de dirección de reuniones.

El texto en la versión que reseñamos se divide en seis capítulos, una conclusión y un apéndice.

En el capítulo primero, «¿Qué es una conferencia-discusión?», se la define diciendo que es esencialmente una técnica de reflexión en común sobre un problema dado.

Pero, además, es un excelente instrumento de mando; es también un poderoso medio de formación y, es, por último, un factor no despreciable de organización.

En el capítulo segundo, «Las diferentes clases de conferencias-discusión», se distinguen las conferencias según el fin perseguido, y así se dice que si tienen por objeto resolver un problema que se plantea, se trata de una conferencia activa; si, en cambio, el objeto principal es la formación, la instrucción o el contacto de los participantes entre sí se trata entonces de una conferencia de formación.

Ahora bien, esta distinción no tiene nada de rígida y, por tanto, es imposible fijar con precisión un límite exacto a los dos campos, pero por arbitraria que esta distinción sea no por ello es menos fecunda, ya que los métodos empleados son distintos en uno y otro caso.

El capítulo tercero, «Cómo preparar una conferencia-discusión», comprende el análisis de todos los aspectos principales y secundarios de tal preparación, por

cuanto se afirma que una preparación extremadamente minuciosa es la condición *sine qua non* del éxito de una conferencia-discusión.

El capítulo cuarto se ocupa de la «Dirección de la conferencia», distinguiendo los siguientes momentos: introducción, determinación y puesta en marcha, como fase inicial; conducir, controlar, centrar y estimular la discusión, como segunda fase; los puntos periódicos y las conclusiones parciales, como tercera fase, y las conclusiones prácticas como punto final.

En el capítulo quinto, bajo la rúbrica de «Algunos ejemplos», se exponen dos de conferencias activas y tres de conferencias de formación, con lo cual se complementan las directrices expuestas en los capítulos anteriores.

En el capítulo sexto, y final, «El control de la conferencia», se brindan dos cuestionarios para que tal control se lleve a cabo por persona que no participe en la discusión.

El primer cuestionario se refiere al análisis de la preparación previa de la reunión, mientras que el segundo permite enjuiciar el desarrollo de ésta.

En la conclusión, que es sumamente breve, se hace una llamada a las buenas intenciones y a la sinceridad como presupuesto del éxito.

El apéndice, «Nuevos campos utilitarios de las conferencias-discusión», es debido al traductor, Jaime Vicéns Carrió, y en él se puntualizan y desarrollan las ideas principales expuestas, centrándolas en cuatro puntos. Los dos primeros se refieren a las reuniones como instrumentos para el fomento de la información y para el fomento de las buenas relaciones. El tercero trata de la reconversión de simples reuniones en conferencias-discusión, y el cuarto y último, se ocupa de la reunión-discusión en las convenciones de venta.—J. CARRASCO BELINCHÓN.

LAIRD, Donald A., y LAIRD, Eleanor C.: *La dinámica de la eficiencia personal*. Traducción de Gonzalo Medina Zapater. Herrero Hermanos. Méjico, 1964. 278 págs.

El propósito de los autores, que se manifiesta ya de entrada, es el de facilitar el uso pleno de las facultades individuales y, como consecuencia, lograr una productividad mayor.

Para ello, afirman, se precisa: un deseo intenso de hacer mejor el uso de las aptitudes personales; el conocimiento de los principios de la eficiencia, y el auto-dominio para aplicarlos en la vida y en el trabajo diario.

El aumento de la eficiencia no precisa de un trabajo duro o pesado, o que impida descansar y recrearse. Todo lo contrario: el camino eficiente es casi siempre el más sencillo; pero téngase en cuenta que sencillez no significa inactividad. Además, es necesario la voluntad de trabajar.

Un principio básico de la eficiencia es que hace el trabajo más sencillo, reduce aburrimientos y distracciones y logra que la tarea se ejecute con mayor interés y comodidad.

La sensación de esfuerzo se reduce al mínimo, y a menudo es mejor la calidad del trabajo y se consigue un resultado final superior si el individuo halla el trabajo final interesante o lo juzga de importancia. En este caso, le trasciende un entusiasmo particular hacia él, en lugar de juzgarlo con actitud despectiva.

Conseguiremos mayor y mejor labor si fijamos la mente en la tarea emprendida. Las distracciones, las incomodidades y el desinterés pugnan siempre por ganar la batalla.

Por ello, empezaremos por describir algunas de las técnicas auxiliares de la concentración, para tratar a continuación del

elemento inapreciable del éxito: el deseo de trabajar.

Y, así, se ofrecen las siguientes directrices: vuelva la espalda a las distracciones; comience a trabajar de manera enérgica, sin perder tiempo en decidirse; inicie su tarea en actitud complaciente, entusiasta. Sin bostezar ni hacer gestos de contrariedad. No comience sintiéndose contrariado ante la perspectiva de lo que ha de hacer; ya adoptará esa actitud entrado el día, si no hay más remedio.

Haga primero la labor o la parte que le apetezca menos. Empiece por la tarea más ardua, no por la sencilla. Por la más desagradable, no por la que más le guste. Echelas encima —y con montones de pretendido entusiasmo—, pues, en caso contrario, rondaran continuamente sus pensamientos y le distraerán en las otras partes del trabajo.

Lleve cuenta del trabajo efectuado por hora. Esto hace que se parezca a un juego, con una puntuación horaria a conseguir. Fíjese un cupo de trabajo resuelto por hora. Distribuya su tiempo y fije horas y lugares permanentes para el trabajo, con lo cual la concentración no constituye problema.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que los tres motivos ingredientes esenciales en el deseo de trabajar son: la inclinación, el interés y el logro.

En las afirmaciones reproducidas se recogen algunas de las sugerencias que se contienen en el texto que comentamos.

En él se consideran aspectos tan interesantes como el modo eficiente de andar y de utilizar la vista; el examen y tratamiento de los factores ambientales: iluminación, aireación, temperatura, ruido, etc. Sistema de descanso y pausas, etcétera.

En conclusión, a lo largo de los veintidós capítulos, se encuentran múltiples ideas que pueden ser útiles, tanto desde

el punto de vista individual como del de grupo.

Por otra parte, la lectura resulta sugestiva por la serie de ejemplos que se ofrecen.—J. CARRASCO BELINCHÓN.

MINISTERIO DE LA VIVIENDA: *La migración rural en Italia*. Edición de la Secretaría General Técnica. Madrid, diciembre 1964; 113 págs.

Edita la Secretaría General Técnica del Ministerio de la Vivienda el informe presentado por Italia al Ciclo de Estudios «La migración internacional en el medio urbano, en diversos países europeos», celebrado bajo el patronazgo del Ministerio de Trabajo holandés y la Sociedad Europea de Sociología Rural.

Para nosotros tiene un gran interés este estudio, ya que podríamos tener cierta analogía, en el hecho geográfico y económico, con Italia.

Ahora bien, no estamos del todo de acuerdo con la introducción que del documento hace la Secretaría General Técnica de nuestro Ministerio de la Vivienda, ya que no podemos creer se den las mismas circunstancias entre el sur de Italia y el de España, con relación al norte de ambos países. Bien es verdad que coinciden en que el norte industrial podría equipararse a los países de nivel medio de Europa occidental y, el sur agrícola, a otros países como el nuestro, Portugal y Grecia.

Aunque esta diferenciación en su estructura económica determina un desequilibrio importante entre los ingresos medios de las regiones del sur y el resto del país, en el caso de España, la potencia económica de nuestro sur, tanto en minería (el caso de las piritas de Huelva), como en vías de comunicación (caso del canal Sevilla-Bonanza), o en la agricultura, más desarrollada que en Italia, por la calidad del suelo, regadíos, etcétera, nos obliga a hacer la salvedad

sobre una completa paridad en el problema.

Ahora bien, la existencia de una diferenciación económica interregional que constituye por sí sola el factor decisivo de la migración rural, se ve agravada por una trascendental diferenciación demográfica. En Italia los índices de natalidad son muy reducidos en el norte, permaneciendo, por el contrario, en una fase de crecimiento en el sur.

La simultaneidad de estos dos factores, económico y demográfico, con el incremento de demanda de mano de obra en las regiones industrializadas, con los paros estacionales en el sur agrícola, han mantenido, y seguirán manteniendo, una corriente de emigración rural de sur a norte, con una enorme influencia en la vida económica y en la estructura social del país. Italia ha controlado durante muchos años estos desplazamientos de población que, junto con las inversiones en el *Mezzogiorno*, han contribuído a remediar la situación.

A través de este informe se perciben los problemas inherentes a la integración del hombre proveniente de un medio rural en las ciudades industrializadas, ya que las condiciones de vida del medio del que procede, la forma de conducta y las convicciones religiosas presentan un agudo contraste con las zonas urbanas del norte. Por otra parte, los conocimientos del inmigrante son limitados, si no analfabetos; su preparación escolar o profesional deja, en muchos casos, que desear. También se pone de manifiesto en el trabajo que en cuanto la edad del hombre que emigra es mayor, se agudizan estos problemas, suponiendo mayor dificultad para su integración social en el medio a que llega.

El emigrante italiano, al salir del sur y dirigirse a las ciudades industriales del norte, como Milán, Turín, Génova, etcétera, quiere llevar con él, en el caso de ser cabeza de familia, a los que forman su núcleo familiar, por lo que se

origina una serie de gastos, tales como traslado, vivienda nueva, etc., que están en desequilibrio total con sus ingresos, ya que, por su poca formación, se ve obligado a aceptar y a ocupar puestos de trabajo menos remunerados, con escasa posibilidad de mejorar en los primeros años, que son los que mantienen el desequilibrio económico en relación con los habitantes de la gran ciudad, incidiendo todo ello sobre la adaptación.

El informe quiere terminar con esta situación, planteando el problema de la conveniencia de un período de formación profesional del inmigrante, previo a la salida de su medio de origen, estando convencidos los autores del informe de que de esta forma se le puede dar al migrante una preparación suficiente que le haga apto para competir con la mano de obra del norte del país. Por otra parte, se insiste, a través de las páginas de este estudio, en que no son sólo los problemas económicos lo que se le plantea al hombre del sur, sino que al llegar a unos medios urbanos cerrados, indiferentes y que no se preocuparán por los problemas que se plantean a un habitante de la ciudad, el hombre procedente del *Mezzogiorno* tiene que intentar volver a construirse su antiguo mundo y afianzarse en sus formas de conducta y en sus convicciones, llegando a tener que buscar, o en el barrio, o en el bar, o en fábrica, a los que originariamente vienen de su antiguo medio, levantando un obstáculo más a su integración.

Consta este trabajo de una introducción, unos antecedentes del problema en los que se estudia la situación demográfica en el Norte y en el Sur, la situación de la mano de obra agrícola y el volumen de crecimiento de la migración rural urbana. En la segunda parte, titulada «Algunos aspectos generales del movimiento interno en Italia», se hace un análisis de la deficiencia educativa, no sólo de los grados de escolaridad, sino también profesional del hombre del *Mezzogiorno*. En

la tercera, el problema de reajuste en la ciudad y en la industria se ponen de manifiesto los obstáculos a los que hemos hecho referencia, que van desde el reconocimiento legal, permiso de residencia, difícil adaptación a las nuevas condiciones de trabajo y al ambiente que les acoge, dificultades en la vivienda, actitud de la gente de la ciudad ante los problemas que se plantean, terminando con una conclusión y recomendación en las cuales se piden medidas legislativas y de otro tipo para la asistencia, que puedan contribuir al progreso de la adaptación.

Sobre esto, España tiene ya una organización de migraciones interiores, dependiente de la Dirección General de Empleo, la cual se encarga de la asistencia de los emigrantes internos.

Se desprende del informe que, para los autores de él, la medida legislativa más importante podría consistir en dar las mayores facilidades para la asistencia a la escuela, ya que la educación escolar básica primaria, con la influencia del maestro de escuela del pueblo, son de gran importancia para la propensión al reajuste de la población.

Volvemos a poner de manifiesto el interés de este informe, no sólo para los sociólogos, sino también para todos los que más o menos directamente se encuentran implicados en este enorme problema de los movimientos de la mano de obra en el mundo moderno.—JOSÉ SERRANO CARVAJAL.

WILENSKY, Harold L.: *Mass Society and Mass Culture: Interdependence or Independence*. Reimpreso de *Am. Sociological Rev.* Universidad de California, Institute of Industrial Relations. Abril 1964, 25 págs.

Comienza Wilensky por señalar la existencia de estas dos tendencias, más bien realidades, científicas:

Por un lado, los estudios de caracterización general de las sociedades y las estructuras sociales, que nos hablan de alienación, cultura de masas, desaparición de las élites, etc., por vía de ejemplo, sin investigaciones previas de las que se induzcan las tesis generales.

Por otro lado, los estudios empíricos y concretos, que manipulan datos sin la referencia, por su parte, a una base ideológica o un estudio previo de las ideologías y de las construcciones generales.

El intento de Wilensky en este y en otros estudios suyos es tratar de establecer una conexión entre ambos planos, y, más concretamente, examinar empíricamente la realidad con la finalidad de comprobar si en ella se dan o no los rasgos que, de acuerdo con las teorías generales, caracterizan la sociedad moderna.

En este estudio se trata de ver si efectivamente nos hallamos, y en qué medida, ante una cultura de masas homogeneizada, a través de un estudio empírico sumamente complejo de la «exposición» de los diferentes estratos de la sociedad a los distintos medios culturales masivos (periódicos, revistas, radio, televisión), tras un estudio anterior también muy complejo, de lo que hay de cultura «masificada» en cada tipo de periódico o revista o en cada tipo de emisión de radio o televisión.

La conclusión a la que se llega es a la de que, efectivamente, nos hallamos ante una cultura que tiende a masificarse, especialmente a causa de la televisión: los datos en cuanto a esta última son realmente fantásticos, y no creo que exista otra expresión más adecuada; nueve de cada diez familias americanas tienen de cinco a seis horas en funcionamiento el aparato de televisión, y ocho de cada diez americanos gastan un mínimo de cuatro horas diarias viendo la televisión, oyendo la radio o haciendo ambas cosas. Y no, naturalmente, ante

programas selectos, sino ante los que la televisión generalmente ofrece, que son los programas masificados en conexión con la publicidad (los gastos de publicidad en los Estados Unidos son de aproximadamente 11.000 millones de dólares anuales, una cantidad igual a toda la que se gasta en el sistema de escuelas públicas).

Los esfuerzos para apartarse y vencer este impacto masivo han de ser verdaderamente heroicos y sólo una reducidísima minoría es capaz de hacerlos.

En definitiva, se llega a las conclusiones de que «la televisión, el más masificado de los sistemas de comunicación de masas es el eje del ocio de la mayoría de los americanos, en cualquier nivel cultural» (pág. 195); y a la de que «estar socialmente integrado en América es aceptar la propaganda y los anuncios», esto es, someterse de buen grado a la *manipulación* por emplear esta expresión desagradable, ya generalizada y de la que en el estudio se usa como término comúnmente aceptado (págs. 174, 175, 177, 178 y 196).—M. ALONSO OLEA.

WILENSKY, Harold L.: *Varieties of Work Experience*. Reimpreso de Borow, Henry: *Man in a World of Work*. Universidad de California, Institute of Industrial Relations. 1964, 30 págs.

Sobre el intento general de los estudios de Wilensky, referimos a su trabajo sobre *Cultura y sociedad de masas*, cuya crítica aparece en otras páginas de este mismo número de la REVISTA DE POLÍTICA SOCIAL. En éste, en la misma línea, se trata de averiguar, a través de una investigación empírica concreta, si efectivamente puede hablarse de una alienación o ajenación del hombre contemporáneo respecto de su trabajo, en una sociedad industrializada como lo es la norteamericana.

La conclusión a la que se llega es con-

traria a la que ésta exista de hecho en la realidad estudiada. Existen sectores amplísimos de la fuerza de trabajo que están satisfechos con el que realizan y que en absoluto notan que el mismo les sea ajeno o contradictorio con su personalidad sino que, antes bien, entienden que el mismo sirve para completarla y desarrollarla.

Generalmente hablando, y casi sorprendentemente, el alienado no es el trabajador, sino el que no puede serlo de hecho en la práctica (el parado forzoso y el trabajador retirado). Temáticamente el empleo es un símbolo de que «uno vive entre los vivos». La realidad no presenta para grandes masas de trabajadores al hombre que se sienta a sí propio incongruente con su trabajo, que reputa a éste destructor de su personalidad, ni al hombre aislado, frustrado, inquieto, lleno de ansiedades que se nos pinta en el vocabulario corriente de la alienación, de Marx a Fromm.—M. ALONSO OLEA.

ZUBIETA, Fernando: *Relaciones públicas*. Separata del tomo II de la «Enciclopedia Comercial Giner». Ediciones Giner. Madrid, 1964, 28 págs.

Las relaciones públicas, entendidas como la actividad dirigida a lograr la comprensión y colaboración de sus destinatarios, van siendo cada día objeto de más atención y estudio en nuestra Patria, por su gran repercusión práctica.

Por ello reseñamos hoy esta publicación, en la que el autor recoge y sintetiza la doctrina y la experiencia de este campo.

El texto se divide en tres partes. En la primera, «Mecánica de la mutua comprensión», se afirma que para un claro y completo conocimiento de las relaciones públicas hemos de estudiar al hombre y su consecuencia operante, la comunidad, desde los más variados ángulos.

La aplicación de los medios psicológicos, morales, económicos, éticos, sociológicos y políticos nos da un cauce casi perfecto para el examen de sus reacciones y actitudes, naciendo entonces la concreta materia de nuestro interés: el sentimiento y comportamiento público.

Las relaciones públicas son sustancialmente el resultado de la equilibrada coordinación de las ciencias, prácticas y experiencias que estudian el comportamiento de los hombres y de los pueblos, para —establecido el diálogo, entendido en muy amplio sentido— orientarlo y conducirlo por el camino del razonamiento y la mutua comprensión hacia un fin propuesto, sea social, comercial o político.

Las relaciones públicas tienen su basamento en una de las más primarias necesidades humanas: la de la comunicación. Son, en síntesis, la forma de comunicarse con el público para crear en éste un clima e intención favorable con respecto a un producto, una idea, un hombre o un sistema.

Es una técnica que fundamentalmente preocupada por el hombre, reúne una amplia gama de procedimientos y sistemas para establecer contactos individuales o colectivos, mantenerlos y llegar al resultado final de obtener la adhesión de las masas.

En un orden de realidades prácticas, las relaciones públicas son la conver-

sación constante, cordial, afable y a escala amplificada que debe existir entre el gobernante y el gobernado, el productor y el consumidor, el que ofrece y el que recibe, quien vende y quien compra.

En la segunda parte, «Sistemas y medios que posibilitan la actividad», se afirma que las características que debe reunir toda comunicación en servicio de las relaciones públicas, son: idear y concretar el *mensaje* que deseamos transmitir; elección y correcta utilización del más adecuado *medio*; dirigimos al *destinatario*, individual o colectivo, elegido, y conocer y estudiar la *reacción* obtenida.

En la última parte, «Aplicaciones y cometidos», se pone de relieve que el montaje de todo lo que puede considerarse como ordenación, programa o plan de relaciones públicas, está lógicamente supeditado a las motivaciones de su lanzamiento, responde a una premeditada intención y ha sido impulsado por la consecución de un fin apetecido.

Y, finalmente, se estudian las relaciones públicas aplicadas a las actividades comerciales.

En definitiva, el trabajo reseñado tiene un indudable interés práctico, pues el autor, como anticipamos, sintetiza y adapta la doctrina y la experiencia, con lo cual se brindan directrices que pueden ser útiles.—J. CARRASCO BELINCHÓN.