



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

ESTUDIO CARACTEROLOGICO DEL
MEXICANO

353
PSI

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A:
ANA MARIA NARES CAMPOS

MEXICO, D. F.

1982



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Z5053.08
UNAM.107
1982

M. - 20474
Apr. 941

Muy especialmente, con toda mi gratitud y con todo mi amor, dedico la presente a mis padres, quienes alentaron mis inquietudes en todo momento, impulsándome a obtener mayores logros cada día, y a mantener constante mi deseo de superación.

Hago a la vez partícipes de mi amor, a mis hermanos, por el estímulo, comprensión y respeto hacia mis ideales, por el cariño que me han otorgado y por sus deseos de que obtenga la realización de mis proyectos y aspiraciones.

A G R A D E C I M I E N T O .

AL DR. RAFAEL NUÑEZ O.

Mi gratitud por su orientación, estímulo y apoyo constantes, por la atención y la paciencia que me brindó durante la elaboración de esta tesis. Así mismo, le hago partícipe mi afecto por transmitir me sus conocimientos y su gran calidad humana.

AL HONORABLE JURADO.

Por las indicaciones y el interés mostrado en el presente trabajo.

Mi más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que me prestaron su colaboración y que compartieron conmigo el entusiasmo por la inves tigación realizada.

Gracias a MARISOL por su ayuda, amistad y colaboración desinteresada, quién también contribuyó en forma muy significativa a la terminación de esta tésis.

I N D I C E

INTRODUCCION-----	1
CAPITULO I	
MARCO TEORICO -----	4
DEFINICION DE TERMINOS-----	29
CAPITULO II	
METODOLOGIA	
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA-----	35
OBJETO DEL ESTUDIO -----	35
DISEÑO-----	36
PROCEDIMIENTO METODOLOGICO-----	37
INSTRUMENTOS DE MEDICION-----	45
CONTROL DE VARIABLES-----	54
ANALISIS DE DATOS-----	56
HIPOTESIS PRINCIPALES-----	56
CAPITULO III	
ANALISIS ESTADISTICOS DE LOS RESULTADOS-----	58
CAPITULO IV	
RESUMEN-----	89
CONCLUSIONES-----	101
COMENTARIOS-----	113
APENDICE A-----	
APENDICE A-----	117
APENDICE B-----	128
APENDICE C-----	133
APENDICE D-----	137
APENDICE E-----	154
APENDICE F-----	169
APENDICE G-----	171
BIBLIOGRAFIA-----	
BIBLIOGRAFIA-----	185

I N T R O D U C C I O N

En el presente trabajo se pretende realizar un análisis - comparativo de diversos estudios con la finalidad de delimitar las diferencias existentes en las características de personalidad, nivel intelectual, los valores preponderantes y el manejo de los sentimientos de hostilidad o agresividad en grupos de diversas Clases Socio-económicas de la Ciudad de México; así como investigar el grado de neurosis en un grupo de adolescentes infractores y uno de No infractores; y finalmente conocer las características de personalidad y factores psicológicos que se advierten en un grupo de alcohólicos y uno de No alcohólicos.

Se han realizado estudios que son parte de una investigación dirigida por el Dr. Rafael Núñez O. ("Un Programa de Desarrollo de la Investigación Futura para el Estudio Consecuente de Diversos Grupos en México"), siendo por lo tanto el objetivo de esta tesis conformar un resumen de los resultados obtenidos hasta el momento a través de tal investigación, observar qué características de personalidad coinciden o difieren en las diversas clases - socio-económicas de la Ciudad de México, así como conocer en un momento dado los factores que pueden influir para que existan tales diferencias o se mejanzas.

De los ocho estudios analizados, se observó que la finalidad de los primeros seis estudios fue investigar las características de personalidad, nivel intelectual, los valores preponderantes y el manejo de los sentimientos de hostilidad o agresividad en 1600 sujetos de diferente nivel socio-económico, los cuales se dividieron en 800 adolescentes y 800 adultos, encontrándose 400 hombres y 400 mujeres en cada uno de los grupos, en ambos casos clasificados por su nivel socio-económico en cuatro clases sociales - (Clase Alta, Clase Media, Clase Baja-Superior, y Clase Baja-Inferior), a razón de 400 personas en cada una de ellas. Las edades de los sujetos fluctuaron entre los 13 y 65 años. La escolaridad de los adolescentes fue de sexto año de primaria a sexto de bachillerato, la escolaridad de los adultos fue de tercero de primaria a nivel universitario.

De las muestras de 1600 sujetos de los primeros seis estudios revisados, los adolescentes fueron escogidos del muestreo obtenido de escuelas - técnicas, secundarias y preparatorias de dependencia federal, de la U.N.A.M.

o de la iniciativa privada. Los adultos se escogieron de diferentes zonas: Residencial, Media y Baja. Fueron seleccionados nombres y direcciones al azar en el Directorio Telefónico; pidiendo los investigadores que se dedicaron a esta tarea, la colaboración de los sujetos y acudiendo a las respectivas direcciones para la aplicación de pruebas psicológicas, aplicando en primer instancia la entrevista y el cuestionario socio-económico a cada uno de ellos y posteriormente el MMPI el EIWA y el estudio de Valores de Allport

Se realizó la revisión y análisis de un séptimo estudio, cuyo objetivo principal fue investigar el grado de neurosis y ver si existía alguna relación entre la tendencia neurótica y la delincuencia en 520 adolescentes de ambos sexos, que constituyeron dos grupos: un primer grupo experimental integrado por 120 adolescentes infractores, confinados en el Tribunal para Menores de la Ciudad de México, D.F., y un segundo grupo control formado por 400 adolescentes No Infractores, siendo tomada la muestra de estos últimos de la investigación cuyo nombre es "Las Características de Personalidad de Diversos Grupos Sociales, Económicos y Vocacionales de México", dicha investigación en su fase "jóvenes" comprende 800 estudiantes de enseñanza media, habiendo sido seleccionadas al azar las escuelas de donde se obtuvo la muestra, a la que se le aplicó la Prueba de Personalidad de Willoughby.

El grupo experimental de Adolescentes Infractores, estuvo constituido por 120 sujetos, 60 de la Clase Socio-Económica Baja-Superior y 60 de la Clase Baja-Inferior, 30 hombres y 30 mujeres en cada una de ellas. El grupo control de adolescentes No Infractores, estuvo formado por 200 varones y 200 mujeres, divididos en grupos semejantes de 100 sujetos de cada sexo en cada clase socio-económica (Baja-superior y Baja-inferior).

En el séptimo estudio revisado, las edades de ambos grupos fluctuaron entre los 13 y 18 años en la fecha de la entrevista, se seleccionaron los sujetos que tuvieran un mínimo de escolaridad de sexto de primaria, siendo el tercero de secundaria la máxima escolaridad encontrada en ellos.

Las clases socio-económicas de los grupos del séptimo estudio, fueron determinadas mediante un cuestionario elaborado en base al Censo Nacional de Población realizado en 1970. A las preguntas directas del cuestionario de tipo personal sobre características familiares y condiciones de vivienda se les asignó un valor numérico que va del 0 al 100; con la suma de las cali-

ficaciones de las respuestas se determinó la posición socio-económica.

Finalmente se realizó la revisión de un octavo estudio integrado por adolescentes y adultos, 160 en total, que se dividieron de acuerdo a su escolaridad y nivel socio-económico en: "Alcohólicos de Nivel Alto", "Alcohólicos de Nivel Bajo", "Grupo Control de Nivel Alto" y "Grupo Control de Nivel Bajo"; tratando de investigar las características de personalidad y factores psicológicos que impulsan a los individuos a beber inmoderadamente.

El número total de pruebas del M.M.P.I. que se aplicaron en el octavo estudio revisado, fue de trescientas, de las que se invalidaron 105 y 35 no fueron terminadas, quedando en cada grupo el siguiente número de sujetos:

Sujetos Alcohólicos =	80	Sujetos No Alcohólicos =	80
Sujetos Alcohólicos de Nivel Bajo (con primaria y secundaria)	-	50	
Sujetos No Alcohólicos de Nivel Bajo (con primaria y secundaria)	-	50	
Sujetos Alcohólicos de Nivel Alto (con preparatoria y profesional)	-	30	
Sujetos No Alcohólicos de Nivel Alto (con preparatoria y profesional)	-	30	

Todos los sujetos alcohólicos, se obtuvieron de algunos de los grupos de Alcohólicos Anónimos establecidos en el D.F. La muestra quedó constituida por 160 sujetos, de 13 a 60 años de edad. Pudiéndose observar que el número original de 300 sujetos quedó reducido a 160. Siendo heterogénea la población estudiada, ya que el número de personas de Nivel Bajo (100) fue mayor que el número de personas de Nivel Alto (60).

CAPITULO I

MARCO TEORICO

A continuación se expone lo que proponen algunos autores sobre el mexicano y sus características de personalidad en los diversos niveles socio-económicos.

Samuel Ramos (1938), nos dice que la Psicología del mexicano, es resultante de las reacciones para ocultar un sentimiento de inferioridad; este autor señala tres tipos característicos de mexicanos, los cuales se analizan como representantes de los diversos niveles socio-económicos:

1) El "pelado mexicano", (refiriéndose al mexicano de clase baja), constituye la expresión más elemental del carácter nacional; es un individuo que lleva su alma al descubierto, ostentando cínicamente ciertos impulsos elementales que otros hombres procuran disimular. El pelado pertenece a un grupo social de categoría ínfima y representa el deshecho humano de la gran ciudad, la vida le ha sido hostil por todos lados y su actitud hacia ella es de gran resentimiento. Es un ser de naturaleza explosiva, cuyo trato es peligroso porque estalla al roce más leve, buscando en la riña un punto de apoyo para recobrar la fe en sí mismo.

2) En el "mexicano de la ciudad", (clase media), se encuentra como característica principal la inseguridad en sí mismo que proyecta hacia afuera convirtiéndola en desconfianza del mundo y de los hombres. Como resultado de esta actitud se dan ciertas anomalías psíquicas que tienen como base su desconfianza, la cual no circunscribe al género humano sino que se extiende a cuanto existe y sucede, el mexicano considera que las ideas no tienen sentido práctico, pero como hombre de acción es torpe y al fin no da mucho crédito a la eficiencia de los hechos; trabaja para hoy y mañana pero nunca para después, el porvenir es una preocupación que ha abolido de su conciencia. Por lo tanto ha suprimido de la vida una de las dimensiones más importantes: el futuro.

Una nota íntimamente relacionada con la desconfianza es la susceptibilidad, El desconfiado está siempre temeroso de todo y vive alerta, presto a la defensiva; recela de cualquier gesto, movimiento o palabra, todo lo interpreta como una ofensa.

3) El "burgués mexicano", el cual pertenece al grupo más brillante y cultivado de los mexicanos que en su mayor parte está formado por la burguesía del país (clase alta). El conjunto de notas que configuran su carácter son reacciones o sentimientos de minusvalía, el cual no se deriva ni de una inferioridad económica, intelectual o social, proviene sin duda del mero hecho de ser mexicano.

En el fondo el mexicano burgués no difiere del mexicano proletario, salvo en el contraste entre el tono violento y grosero permanente en el proletario urbano, y cierta finura del burgués, que se expresa con una cortesía a menudo exagerada.

La diferencia psíquica, de acuerdo con Ramos, la cual separa la clase elevada de los mexicanos de la clase inferior de los mismos, radica en los primeros disimulan de modo completo sus sentimientos de minusvalía, porque el nexo de sus actitudes manifiestas, con los móviles inconscientes es tan indirecta y sutil que su descubrimiento es difícil, en tanto que el "pelado" está exhibiendo con franqueza cínica el mecanismo de su psicología, y son muy sencillas las relaciones que unen lo consciente y lo inconsciente.

Samuel Ramos (1938), utilizando conceptos psicodinámicos, por primera vez, nos enfrentó con el problema de la sobrecompensación de los sentimientos de inferioridad, impotencia y desesperanza, los cuales crean tal nivel de angustia que su conducta expresa es lo opuesto a estas vivencias, conducta que puede llegar a tener características destructivas concidas como "machismo" término que se ha convertido en internacional y que es quizá uno de los conceptos que han merecido más atención.

Mendieta (1957), en su libro "Las Clases Sociales", hace un análisis y sintetiza los aspectos esenciales de cada clase, señalando además que las características que menciona Allport se refieren a las clases de cualquier sociedad estratificada.

Respecto a la Clase Alta, nos dice que está formada por grandes propietarios de tierras y edificios urbanos, grandes rentistas e inversionistas a quienes tienen sus negocios encomendados a administradores, dedicándoles ellos solo cierta atención para conservarlos y/o incrementarlos; empresarios, industriales o personas dedicadas a cualquier otra actividad en la cual se maneja un gran capital y quienes dirigen personalmente sus negocios; y profe

sionistas que gracias a su éxito logran colocarse en círculos de esta clase. Sus características definitivas son: posesión de riqueza, bienes de fortuna, capital, poder. Su vida material es refinada, satisface sus necesidades humanas, individuales y colectivas, por medio del goce de las cosas mejores; tienen un sentimiento de seguridad y de orgullo de clase; en su aspecto físico, y en sus maneras se refleja lo anterior. Su vida es de frecuente relación y trato dentro de círculos exclusivos formados por gente de su clase. Tiene el propósito de no mezclarse por el matrimonio sino con personas de su clase; existe una preocupación constante por guardar las apariencias y posee un espíritu conservador.

Mendieta (1957), señala que la clase Media "además de contribuir de modo marcado a la función de las élites intelectuales, da a la sociedad técnicos, profesionistas, artistas, científicos, que constituyen el núcleo poseedor y trasmisor de la cultura considerada como saber. Carece de recursos pecuniarios excesivos y por ello lleva un tren de vida moderado, de cierta austeridad, que da la técnica moral a la sociedad. La Clase Media es la parte más consciente de la población.

En contraposición con lo que expone sobre la Clase Media Mendieta -- (1957), Careaga (1974), en relación a la misma clase social, nos muestra una faceta completamente diferente, al decir que las relaciones de la Clase Media son meramente simulaciones y parodias de lo que realmente quisieran ser, convirtiendo su vida cotidiana en un escenario social donde hay una real motivación de existencia. Señala también que el hombre típico de la Clase Media ignora las relaciones existentes en la sociedad en la que vive, y por tanto, es incapaz de comprometerse, lo cual le da una sensación de vacío, de abandono, volviéndose inerte como un objeto; de ahí su fragilidad, su inseguridad sobre lo que hace o piensa, lo cual le hace imposible tener una identidad. De acuerdo con Careaga, lo que expone sobre esta clase social se da tanto a nivel interno como en relación a los otros y a la sociedad; a pesar de que muchas veces se siente parte de la sociedad brillante y parlanchina de la Clase Media.

Mendieta (1957), nos indica que la Clase Baja está integrada por obreros, jornales, personas que se ofrecen para desarrollar cualquier trabajo, que se dedican principalmente a labores que requieren el empleo de la fuerza física, los pobres que viven en los asilos, hospitales y de la caridad pública.

Sus características son: que posee una instrucción rudimentaria o son analfabetas en su mayoría; su indumentaria generalmente es ropa usada o de baja calidad, al igual que sus alimentos y habitación; la Clase Baja, ocupa las localidades más baratas en los espectáculos públicos y todos los servicios que reunen son de bajo costo y calidad; sus maneras de hablar y conducirse son burdas; son muy religiosos aunque sin comprender los principios de su religión. Son improvisadores, forman una mayoría numérica y a pesar de su situación económica, aceptan pasivamente el estado de cosas existente, solo reaccionan y se rebelan cuando los dirigen y les dan un programa y una bandera los integrantes de otras Clases, especialmente la Clase Media.

Mendieta (1957), cita a Alfredo Nicéforo, quien agrega que existe en los miembros de la Clase Baja, una falta de desarrollo de la sensibilidad moral, ausencia de pudor, o si no, éstos se manifiestan en forma primitiva; presentan también un estancamiento del desarrollo intelectual, dificultad o poca posibilidad para elevarse a ideas abstractas, además de que se observa una mentalidad automática y no constructiva, así como una gran compulsividad.

Para González Pineda (1970), el mexicano al convertirse en adulto utiliza la mentira en todos los aspectos de su vida expresando una caracterología nacional. La permanente utilización de la mentira se presenta como resultado de la reafirmación externa con un cierto tipo de valor que suprime la idea del temor de ser femenino en el hombre y el de no ser querida en la mujer.

Otra forma de manejo de inseguridad es repitiendo la conducta de su padre en relación con su esposa e hijos y agrediendo contra todo aquello que simboliza su interacción primitiva en relación a su progenitor. En su conducta real el mexicano hace activamente lo que sufrió pasivamente. Es entonces él el que abusa de su autoridad, convirtiéndola en irracional, y no siendo una consecuencia de la conducta del niño, sino dependiendo ésta del estado de humor del padre, siendo él ahora quien devalúa a la mujer; por su parte a la mujer la estimula la identificación con la madre sumisa y abnegada, ya que desde pequeña lo aprende y le resulta natural su papel en la vida.

Rogelio Díaz Guerrero (1970), conceptualiza el machismo como una necesidad aprendida, que ha sido resultado de aspectos socio-culturales profun

dos. Esta es una actitud que requiere una manifestación de agresividad externa y que exige al medio ambiente, donde el "ser muy macho" es imprescindible. Todo esto se ve reforzado por la autoridad irracional ejercida por el padre, lo que es característico en la familia mexicana. Esta autoridad es a menudo injusta, continua diciendo Díaz Guerrero, y depende no tanto - de la conducta del niño, y de las consecuencias de la misma, sino del esta do de humor del padre. La actitud agresiva hacia el niño ocasiona un esta do profundo de humillación respecto a esa necesidad que lo lleva a reaccio nar en forma extremadamente sensitiva a los estímulos externos.

Rogelio Díaz Guerrero, en los estudios que ha realizado sobre la -- psicología del mexicano (1977), expone lo siguiente:

"Respecto al afecto y al amor, el mexicano puede ser un ente supe rior". Rogelio Díaz Guerrero (1977).

La importancia de su necesidad afiliativa queda clara. Lo afiliati vo no es solo más importante para el mexicano que lo económico, sino una forma de motivar al mexicano. El mexicano no trabaja tanto para satisfacer sus necesidades individuales, e inclusive económicas, sino por satisfacer los deseos de otros seres humanos con los cuales le unen lazos de respeto, amistad, afecto, o amor. Rogelio Díaz Guerrero (1977).

" Necesidad de superación ". de "logro" o de "productividad",

Los mexicanos indican su deseo de superación o de productividad, - como ligando indisolublemente a la satisfacción del deseo del padre, el - hermano, la madre, la novia, etc. Los incentivos serán a menuda para los seres que él quiere más que aquellos que le favorezcan a él directamente.

Rogelio Díaz Guerrero (1977).

La neurosis y la estructura psicológica de la familia mexicana .

Rogelio Díaz Guerrero (1977)

El patrón psico-socio cultural familiar dominante en México.

La estructura de la familia mexicana se fundamenta en dos proposiciones - fundamentales:

- a) La supremasía indiscutible del padre, y
- b) El necesario y absoluto autosacrificio de la madre,

Desde tiempo inmemorial, el papel de la madre ha adquirido su adecuada expresión en el término "abnegación" que significa la negación abso

luta de toda satisfacción egoísta. La superioridad indudable, biológica, y natural del hombre sobre la mujer, han sido los presupuestos o premisas socio-culturales generalizados. Ello trae como consecuencia la preferencia por el nacimiento de un niño y no el de una niña. (Rogelio Díaz Guerrero (1977).

El motivo para tener una niña sería con la finalidad de que sirva a sus hermanos y la madre disponga de más tiempo para cuidar maternalmente de su esposo. El padre suele sentirse orgulloso por las peleas callejeras del hijo, pero en su casa acostumbra a castigarlo por desobedecer órdenes al respecto, es decir por las peleas callejeras. Lo que parece significar que el niño debe ser masculino, pero no tanto como el padre. (Rogelio Díaz Guerrero 1977).

Desde la adolescencia en adelante, y a través de la existencia, entera del varón, la virilidad será medida por la potencia sexual, y solo secundariamente en términos de fuerza física, valor o audacia, características de la conducta que se cree dependen de la capacidad sexual. El acento recae sobre los órganos sexuales y su función. El tamaño de los testículos más que por el tamaño físico por el " tamaño funcional ", que funcionan bien cuando :

- a) El individuo actúa eficientemente en el área sexual o habla y se jacta en forma convincente de sus múltiples éxitos como seductor .
- b) Cuando afirma convincentemente o demuestra que no le tiene miedo a la muerte.
- c) Cuando el individuo se distingue en los campos de la intelectualidad, de la ciencia, etc.

Finalmente aún la indisputable autoridad del hombre en el hogar puede explicarse por el hecho de que él tiene testículos y ella no. (Rogelio Díaz Guerrero 1977).

La mujer después de terminada la primaria se le retorna al hogar. No es femenino obtener conocimientos superiores. Durante la adolescencia las mujeres aprenden los variados aspectos de su papel en la vida, ayudando o sustituyendo a la madre en su cuidado y atención a los varones. Los hermanos, en cambio, son fieles custodiados de la castidad de la mujer.

Durante la adolescencia y la juventud, la mujer mexicana atraviesa el período más feliz de su existencia, se convierte en una mujer ideal de un hombre dado. Será entonces colocada delicadamente sobre un pedestal y será altamente sobrevalorada, entra en un estado, por resultado de esta veneración, de increíble sumisión de esclavo a reina del imponente, arrogante, - pagado de sí mismo y dictatorial macho. (Rogelio Díaz Guerrero 1977).

En el varón mexicano existe con intensidad variable un síndrome -- cuyo denominador común es el sentimiento de culpa. La separación externa -- entre los valores femeninos y los masculinos, más el hecho de que la mujer educa y desarrolla la personalidad del niño, provoca en el varón sentimientos de culpabilidad, a fin de estar en paz con el patrón de valores masculinos, debe romper constantemente lanzas con el femenino. (Rogelio Díaz Guerrero , 1977).

Tal vez sea accidental que el símbolo religioso más alto sea una mujer, la Virgen de Guadalupe. Parece ser, que los varones han caído en la red de un compulsivo pedir perdón al mismo símbolo que traicionan si ha de ser varones. (Rogelio Díaz Guerrero, 1977).

Se podría decir que muchos conflictos que provocan neurosis en el mexicano, son conflictos " internos " es decir, provocados en mayor grado por una colisión de valores, más que por el choque de individuos con la realidad externa. (Rogelio Díaz Guerrero, 1977).

La tradicional cohesión y cercanía de los miembros de la familia mexicana parecen tener valor definitivo en lo que se refiere a la prevención de la delincuencia juvenil. (Rogelio Díaz Guerrero, 1977).

Presuposiciones del mexicano acerca de las relaciones interpersonales: El mexicano ha hecho poco por controlar la realidad interpersonal, puede modificarse a voluntad.

Otro presupuesto de la cultura mexicana, es la siguiente: una interacción interpersonal se valora de acuerdo con la satisfacción y placer inmediatos que produzcan. (Rogelio Díaz Guerrero, 1977).

El mercado de los aztecas era un lugar mucho más de socialización que de comercio. Los mexicanos pueden perder no solo argumentos, sino -- tiempo y, dinero, pero no perder el placer interpersonal. Han desarrollado

exquisitas formas de relacionarse: cortesía, buena educación, amigabilidad romaticismo, etc. (Rogelio Díaz Guerrero , 1977).

1o. Una de sus necesidades que tienen prioridad, son las fisiológicas; la sexual, que lleva dentro de sí una serie de aspectos de aprendizaje, es decir, de tipo cultural.

2o. Necesidades de conservación.

3o. Necesidades Afiliativas.- " Afecto, ternura, amor, las de pertenecer a un grupo de amigos, grandes grupos o instituciones, etc. Estas necesidades afiliativas, alcanzan pleno desarrollo cuando las anteriores en la jerarquía, están suficientemente cumplidas, una vez satisfechas debidamente pierden su preponderancia. (Rogelio Díaz Guerrero , 1977).

4o. Necesidades del mantenimiento o preservación de la propia estima, que implica lo., Ser valioso por sí mismo, 2o., ser valorado por los demás . (Rogelio Díaz Guerrero, 1977).

Quizá uno de los mejores índices de exageración de una necesidad - en compensación de otra, o en compensación de una falta de la misma sea - jactarse o fanfarronear de su posesión. (Rogelio Díaz Guerrero 1977).

La sexualidad es muy importante para el mexicano porque es una especie de compensación por otras cosas que no tiene. (Rogelio Díaz Guerrero, 1977).

Por la necesidad insatisfecha de la propia estima, el mexicano necesita de amistad (fanfarroneo) exagerado desarrollo de la misma, para - mantener la propia estima (por lo que también se da el fanfarroneo sexual) (Rogelio Díaz Guerrero, 1977).

Dicotomía Activo-Pasiva:

Los norteamericanos encaran o enfrentan el stress activamente. Los mexicanos evitan el stress; si no se puede evitar, lo enfrentan pasivamente. (Rogelio Díaz Guerrero, 1977).

Psicodinámicamente, para el mismo grado de frustración, los manejadores pasivos del stress, deberán producir menos agresión, y en ellos, - - Psicosomáticamente, deberá haber más hipertensión, úlceras del estómago, y de los intestinos; Psiquiátricamente, habrá más hipocondroasis e histerias en los encaradores pasivos del stress. (Rogelio Díaz Guerrero , 1977).

En los encaradores del stress, psicósomáticamente, habrán problemas de coronarias. (Rogelio Díaz Guerrero, 1977).

Santiago Ramírez (1971), señala que a medida que las clases sociales descienden, las actitudes se matizan de sentimientos de hostilidad que adquieren diferentes formas de expresión, siendo esta en ocasiones manifiesta y en otras indirecta (o encubierta),

Se encuentra al mestizo " pelado " que se defiende del dolor que - su condición social le ocasiona burlándose de sí mismo, de todo lo establecido, y que se aísla y retrae tras una actitud rechazante y hostil. Su rebeldía se expresa con un mutismo frente a una situación conflictiva.

Debido a que la presente investigación se realiza en grupos de diferentes niveles socio económicos, se considera conveniente citar algunos conceptos sobre " clase social " o " estratificación social ",

Fernández Sánchez Puerto (citado por Mendieta, 1957), da una definición de clase social: " es un agragado social de familias y de individuos que se encuentran en condiciones idénticas o semejantes de educación y de riqueza, de mentalidad y de cultura, de costumbres y de género de vida en el seno de una comunidad nacional; teniendole por consiguiente cierta afinidad de intereses y aspiraciones, "

Sorokin (1956), nos dice que no ha existido ni existe actualmente ningún grupo social permanente en el cual todos sus miembros sean iguales. Stavenhagen (1962), retifica lo anterior, señalando que ; " se acepta -- universalmente que todas las sociedades humanas estratificadas de una manera u otra, es decir, que los individuos o los grupos están dispuestos -- jerárquicamente en una escala, unos superiores y otros inferiores. "

Honigman (1967), señala que ; " lo que cuenta en la estratificación social es; lo, que el estrato social representa variaciones culturales que vienen a resultar en la personalidad y 2o, que la diferente posición social de las personas en la comunidad, les expone a diferentes tipos de conflicto y stress, con variadas implicaciones para el comportamiento, "

En diferentes clases socio-económicas, se han efectuado investigaciones que han sostenido que el estrado social donde la tensión es más elevada se presentan más severos desórdenes de personalidad.

No obstante, Honigman (1967), señala que se ha encontrado que aparte de la tensión "hay factores más complejos que acompañan la diversidad cultural de la moderna estratificada sociedad norteamericana, incluyendo diferencias en valores y estilo de vida entre diferentes clases sociales".

La diferenciación social, nos dice Hodges (1974), se encuentra en cualquier parte donde la gente se congrege en grupos duraderos, es universal y necesaria para toda sociedad en funcionamiento; pues estando las sociedades formadas por seres humanos, la división del trabajo, indispensable en toda sociedad, no puede ser rígidamente determinada por el instinto o herencia, y por tanto debe impulsarse a la gente a que realice las funciones que son necesarias a la sociedad. La forma más eficaz es otorgar rango social a roles valorarlos como mejores, peores, más elevados o inferiores.

Se considera necesario aclarar otros conceptos fundamentales como son "carácter" y "personalidad", los cuales se manejan con frecuencia en la presente investigación, por lo cual se enuncia lo siguiente:

Allport (1968), nos presenta la forma que Kluckhohn y Murray proponen para conocer a una persona, El hombre, dicen, en ciertos aspectos es:

a) Igual a todos los hombres (normas universales). Es decir, la personalidad de un individuo se caracteriza por la conformidad, o la variación respecto al término medio de los seres humanos.

b) Igual a algunos otros hombres (normas de grupo). Aquí pueden presentarse dos casos; que el individuo posea un conjunto de cualidades que no difieran notablemente de las que presentan la mayoría de los miembros del grupo al que pertenece, o al que se compara, o bien que ese individuo constituya una desviación dentro de su propio grupo.

c) Diferente de todos los demás hombres (normas idiosincráticas), es decir, tiene sus tipos de conducta y reacciones características y para formarnos un juicio acerca de él, debemos basarnos en el conocimiento de esas características personales en sus centros de interés y en la organización de su personalidad.

En base a esto podemos observar, que cada persona actua de acuerdo a estas normas en los tres niveles y desempeña el rol social que le corresponde según su edad, sexo, ocupación, etc, Estos roles son a su vez formas de diferenciación social.

Allport (1968), expuso lo anterior, diciendo " Efectivamente, las personas normales, en una determinada área de cultura, tienden necesariamente a desarrollar modos de adaptación más o menos comparables en líneas generales. Es lógico aceptar la existencia de características comunes y medir la personalidad dada en una escala de dimensión común con otras personas".

G.W.Allport (1970), expone lo siguiente en cuanto a la importancia de las relaciones positivas tempranas en la formación del carácter del individuo:

Cita a Freud, para quien los fundamentos del carácter se establecen a la edad de los 3 años, los acontecimientos ulteriores pueden modificarlo pero no alterar nunca básicamente los rasgos formados entonces. Adler situa la adopción de un estilo de vida duradero alrededor de los 4 o 5 años,

Continúa diciendo que, con cierta regularidad se descubre que el carácter y la salud mental de un niño dependen en grado considerable de la relación con su madre en años tempranos (Spitz, Anna Freud, Levy), Bowlby revisó las investigaciones de éstos y agregó: Las reacciones adversas parecen crear obstáculos insuperables para un tratamiento terapéutico eficaz en períodos de la vida".

La privación y trastornos afectivos en la edad temprana van a provocar u originar delincuencia, desorden mental, prejuicio étnico (condiciones antisociales).

El individuo requiere un mínimo de seguridad en los primeros años de su vida, si no es así, desarrolla un anhelo patológico de seguridad y es menos capaz que otros para tolerar reveses (frustraciones) en la madurez,

Aprenderá a tolerar sus frustraciones ulteriores si ha completado con éxito una etapa de desarrollo, es libre para abandonar los hábitos correspondientes a ésta y entrar a los niveles maduros del proceso de desarrollo y cambio. Aprende a aceptarse a sí mismo más fácilmente, a tolerar a los demás y a manejar los conflictos de la vida posterior de una manera adulta.

Las necesidades tempranas de relaciones positivas (dependencia, atención y unión) son el fundamento del proceso de desarrollo y cambio, aún en sus estadios presocializados.

La agresión y el odio, por el contrario, son propuestas reactivas, surgidas solamente cuando las tendencias hacia relaciones positivas se ven frustradas. (No les es fácil ni pedir, ni ofrecer amor a aquellos cuya vida ha estado marcada por la protesta contra la privación temprana), (el amor recibido y el amor dado constituyen la mejor forma de terapia).

La ansiedad patológica y también la culpa en los años adultos, pueden no ser más que las manifestaciones de una angustia infantil no resuelta.

La doctrina psicoanalítica, sostiene que el carácter de la gente sana así como el de las personas enfermas, está fundamentalmente establecido a la edad de los tres años, como se enuncia anteriormente.

Gordon W. Allport (1980), habla sobre el carácter, y dice: "El término carácter despierta un interés no menor que el término personalidad. Ambos se emplean a menudo uno por otro, intercambiándolos, aunque el primero es de origen latino y el segundo de origen griego significa señal o marca grabada, incisión. Es la marca o sello de un hombre, su conjunto o configuración de características, su estilo de vida. El más famoso entre los autores que emplearon este término en la antigua Grecia fue Teofrasto, discípulo de Aristóteles. Escribió muchos esquemas de caracteres, de los que se conservan unos treinta.

Actualmente, como hemos dicho al principio de este apartado, estos dos términos se emplean a menudo como sinónimos. Los psicólogos europeos parecen tener preferencia por carácter, mientras que los americanos usan predominantemente máscara o careta. El primero de éstos términos sugiere apariencia, comportamiento perceptible desde fuera, cualidad superficial; el segundo sugiere una cosa profunda y fija, tal vez innata, una estructura básica. La psicología americana tiene preferencia por el medio; su orientación behaviorista le invita a destacar el papel del movimiento exterior, de la acción visible. La psicología europea, por el contrario, tiende a subrayar lo que hay de innato en la naturaleza del hombre, lo que está profundamente grabado en él y es relativamente inmutable. Freud, por ejemplo, habla frecuentemente de estructura del carácter, pero raramente se refiere a la personali-

dad. En Europa, se emplea mucho el término caracterología, que pocas veces se usa en América. Los psicólogos americanos han escrito muchas obras en cuyo título figura la palabra "personalidad", pero pocas con el título de "carácter" o "caracterología". Como vemos, la antigua diferencia de matiz en estas voces puede explicar las preferencias que en su uso se muestran en diversas regiones del mundo.

El término carácter ha adquirido un sentido especial, además de su significación originaria de marca o señal. Cuando decimos de una persona que tiene "buen carácter", nos referimos a su excelencia moral. Pero si decimos que tiene una "buena personalidad", queremos significar meramente que socialmente eficaz (es el uso popular de que hemos hablado). De modo que cuando hablamos de carácter es probable que impliquemos un criterio moral y hagamos un juicio de valor. Esta complicación molesta a los psicólogos que desean mantener la estructura y el funcionamiento de la personalidad independientes de todo juicio de evaluación moral. A ello se debe en buena parte que en la obra presente preferimos el término de personalidad. El lector sagaz dirá tal vez: "La importancia que da el autor a la estructura interna corresponde a que los antiguos griegos entendían por carácter". Es muy cierto, pero el sentido valor y de juicio que se ha dado a "carácter" ha sido causa de que no nos decidiéramos a usar esta voz.

Claro está que puede formarse un juicio de valor sobre la personalidad globalmente o con referencia a una parte de la personalidad: "Es una persona noble", "tiene muchas cualidades agradables". En ambos casos, afirmamos que la persona en cuestión posee características que, juzgadas de acuerdo con criterios sociales o morales exteriores, son deseables. El hecho psicológico escueto es que las cualidades de tal persona son simplemente tal como son. Algunos observadores (o algunos tipos de cultura) pueden considerarla nobles y agradables. Otras personas u otras culturas pueden juzgarlas opuestamente. Por este motivo y para mantenernos de acuerdo con nuestra definición, preferimos definir el carácter como personalidad valorada; también puede considerarse la personalidad como el carácter sin valoración.

Para Fromm los individuos que viven en una misma cultura poseen un núcleo caracterológico común que se desarrolla como resultado de experiencias comunes a quienes conviven en el grupo. A este núcleo le llama carácter social y además expone que se complementa por otros elementos que son re-

sultado de experiencias individuales. Fromm está de acuerdo con Freud en cuanto a la naturaleza compulsiva de las tendencias caracterológicas, formas de relación temperamentamente establecidas en cada individuo y emergidas de su necesidad de estar vinculado, el individuo no tiene más remedio que emplearlas, puesto que de otro modo la soledad y la angustia serían intolerables e incompatibles con su salud mental (Wolman, 1973).

Para Fromm, carácter se define como la forma (relativamente permanente) en que la energía humana se estructuraliza en el proceso de asimilación y de socialización. Este autor nos dice que en el hombre existen dos aspectos relativamente fijos, la constitución biológica y el ambiente social: de la interacción de estos dos factores resulta el carácter. Para este autor el carácter es el sustituto del aparato instintivo del animal, el cual permite al individuo actuar en forma automática y congruente sin tener que deliberar ante cada situación nueva; es decir, es el instrumento que sirve de vínculo entre el individuo y el mundo. Afirma que cuando el individuo actúa de acuerdo con su carácter se relaciona en forma más adecuada con las demás personas y experimenta satisfacción ya que las tendencias caracterológicas presentan formas automatizadas de impulsos de acción. (Wolman 1973).

Para Fromm el adquirir y asimilar cosas es el proceso de asimilación y el relacionarse con la gente y consigo mismo es el proceso de socialización, "El hombre puede adquirir cosas (observa) recibiendo o tomándolas de una fuente exterior o produciendo a través de su propio esfuerzo". Así pues, debe adquirirlas y asimilarlas en alguna forma con el propósito de satisfacer sus necesidades. El hombre no puede vivir solo y desvinculado de los demás, tiene que asociarse con otros para trabajar, defenderse, satisfacerse sexualmente, jugar, criar hijos, transmitir conocimientos y para obtener posesiones materiales. Más importante aún, es necesario para él - vincularse a otras personas, ser una de ellas, formar parte de un grupo; ya que el aislamiento completo es intolerable para la salud mental. Para esto el hombre puede relacionarse consigo mismo y con los demás de diferentes maneras. Puede amar u odiar, competir o cooperar, construir un sistema social basado en la igualdad o en dominio, etc.; todo esto nos enfoca a la necesidad de vinculación y la forma particular de como se lleva a cabo esa expresión de su carácter (Psi. Médica 1975).

Fromm plantea que el carácter se forma durante la experiencia de la

vida mediante las influencias sociales. Es la forma relativamente permanente en que se canaliza la energía humana en el proceso de asimilación y socialización. Según Fromm es la forma específica en que la energía humana es moldeada por la adaptación dinámica de las necesidades humanas al particular modo de existencia de una sociedad determinada. A su vez determinan pensamientos, sentimientos y la actuación de los individuos. Para Fromm, la teoría del carácter social postula que en el proceso se estructuraliza la energía humana en rasgos de carácter comunes a la mayoría de los miembros de una clase y/o de toda la sociedad. Este lo motiva a comportarse de tal modo que cumplen con sus funciones socio-económicas con un máximo de energía y una fricción mínima. Es el resultado de la adaptación de la naturaleza humana a las condiciones en segundo lugar. El carácter del individuo afecta a su vez su comportamiento y el resultado de éste dentro del marco de trabajo de su situación socio-económica. Según Fromm los diversos tipos de caracteres, nunca se presentan en un estado puro sino que se ven en mayor o menor proporción en todos los individuos. En la mayoría de éstos se observa que un tipo predomina (Wolman, 1973).

Erich Fromm expone: El carácter individual que indica las diferencias existentes entre los miembros del mismo grupo cultural comprende los factores innatos de la personalidad y las influencias específicas en un ambiente familiar determinado, y Carácter Social que es compartido por la mayoría de los miembros de la misma cultura. Tiene la función de modelar la energía humana según los propósitos del funcionamiento de una sociedad dada (Wolman, 1973).

Erich Fromm postula cinco distintos tipos de caracteres que a continuación se exponen: El Receptivo, es aquel que evita la ansiedad dependiendo de los demás. El Explotador, deriva su inseguridad de la explotación de los demás. El Ahorrativo, evita la ansiedad ahorrando o economizando. El Mercantilista, pone en el mercado su propia personalidad, para su seguridad la conformidad es conducta característica. El Productivo, emplea su imaginación y su razón hasta el grado mayor para desarrollar sus potencialidades innatas al máximo; este es el más valioso y positivo de todos los tipos de carácter (Wolman, 1973).

En lo que se refiere a las condiciones determinantes del carácter, en la actualidad se admite que las adquisiciones debidas al medio, a la educación, a la experiencia y al esfuerzo personal, injertadas en el temperamento (es decir, el conjunto de las influencias hereditarias, las variaciones

congénitas y la maduración), del que son inseparables, contribuyen poderosamente a dibujar el carácter de cada individuo. Las actitudes y los hábitos no se contraen jamás pasivamente. El sujeto participa siempre en ellos más o menos activamente. (Wolman, 1973).

La conducta integrada desde el punto de vista social puede manifestarse cuando las relaciones entre los individuos son tales, que pueden llegar a unirse íntimamente en su mutua comprensión, sin dejar de ser diferentes por ello. (Anderson y Anderson, 1976).

Cuando las relaciones son conflictivas, se da la "Resistencia al predominio", cuando el predominio o la presión ambiental aumenta hasta el punto de interferir activamente en la consecución de los propios objetivos y propósitos, se manifiesta una resistencia ante tal presión (La primera parte de la fórmula "frustración-agresión", consiste en: "La aparición de una conducta agresiva presupone siempre la existencia de una frustración". (Anderson y Anderson, 1976).

Agresión es la parte de la energía del individuo que se invierte en resistencia y ataque (simbólicamente esta conducta se manifiesta en aspectos verbales como la ironía y el sarcasmo). (Anderson y Anderson, 1976).

Unas veces el ataque recae directamente sobre la misma fuente de dominación, otras, de manera indirecta, sobre circunstancias más débiles, cuando no inocentes, (desplazamiento) (Anderson y Anderson, 1976).

"El círculo vicioso", se da cuando la dominación suscita resistencia, conflicto, entorpece la comunicación y la comprensión, y en general, aparece como una conducta opuesta al desarrollo óptimo. (Anderson y Anderson, 1976).

La conducta integrada", desde el punto de vista social es colaborar, invertir energías con los demás, ejercer el poder con los demás. (Anderson y Anderson, 1976).

La dominación y la resistencia, suponen trabajar unos en contra de los otros, invertir las energías contra ellos y tratar de ejercer el poder sobre ellos. Dirigir el poder contra los demás es lo que define el conflicto y da sentido desde el punto de vista psicológico al dominio, a la ascendencia y en general a todos los mecanismos de defensa (Anderson y Anderson, 1976).

En la "ascendencia", se da la colaboración y trabajo en contra de los

demás. La dominación o predominio en las relaciones entre los seres humanos puede provocar los siguientes resultados:

1o. Suscita resistencia, incita a una agresión en la medida en que presenta una frustración para el otro.

2o. Si la dominación o predominio (frustración) es suficientemente grande, provoca sumisión en el otro que no considera seguro obtener resistencia, lo que sería el concepto "Ascendencia-Sumisión". (Anderson y Anderson, 1976).

"Dictadura", para la misma, hay dos posibles salidas, la atrofia interna o destrucción desde el exterior (ambas finalidades suelen tener lugar simultáneamente. (Anderson y Anderson, 1976).

"Dominio", significa ejercer el poder sobre otro. Entablamos guerras, por que todavía no hemos adquirido la capacidad para saber vivir en paz. Vivimos un régimen de dominación porque esto requiere menos capacidad que convivir íntegramente. (Anderson y Anderson, 1976).

Nos atrevemos a indicar que los grandes problemas de la higiene mental y de las enfermedades mentales funcionales, tienen su origen en la incapacidad del género humano para establecer una diferenciación perceptual entre personas y objetos; ya que por ejemplo, un violín, no acepta o evita, se resiste o somete al predominio o dominación del hombre; en cambio al dominar a otra persona, los conceptos de interacción dinámica y comportamiento o conducta circular (círculo vicioso), adquieren sentido. Dominar a otra persona no indica flexibilidad en la conducta humana, sino al contrario inflexibilidad, no representa desarrollo por interacción de las diferencias, sino una rigidez que se traduce en sofocarlas y suprimirlas. (Anderson y Anderson, 1976).

La agresión y la hostilidad suponen una respuesta a una fuente de temor bien dominada o percibida. Cuando el estímulo que desencadena el temor, es decir, la fuente y fuerza de ataque no está perfectamente diferenciada, el individuo presenta un estado de ansiedad o vacilación. (Anderson y Anderson, 1976).

La personalidad consiste en la razón o velocidad relativa de crecimiento o desarrollo de una persona. Es decir, la velocidad relativa de diferenciación e integración de un individuo. (Anderson y Anderson, 1976).

La integración se entiende normalmente como algo que sucede dentro del

individuo y que se manifiesta por una unificación, por una ausencia de conflictos internos. Las personas cuya personalidad carece evidentemente de integración en el primer sentido del término carecen también evidentemente de integración con los demás, viven en desarmonía con los que los rodean. (Anderson y Anderson, 1976).

Los trastornos internos de la personalidad reflejan en cierto modo los esfuerzos del individuo ante las demandas del ambiente o ante los conflictos externos. Solo es posible alcanzar una verdadera integración interna cuando se consigue convivir en armonía con los demás. (Anderson y Anderson, 1976).

Aunque el aprendizaje supone diferenciación e integración de preceptos e ideas, la personalidad no consiste simplemente en velocidad relativa de este tipo de desarrollo solo aisladamente sino considerado como aprendizaje social. En este sentido, por personalidad se entiende la velocidad media de diferenciación como individuo, unida a un proceso que consiste en compartir los propósitos de las demás personas. Así pues, la personalidad de un individuo es tanto más rica cuanto mayor espontaneidad y armonía presenta. (Anderson y Anderson, 1976).

El objeto principal de la psicoterapia es aumentar la espontaneidad del individuo y fomentar la armonía entre su espontaneidad y la de los demás. Para ello se procede reduciendo o reformando las exigencias del ambiente por una parte, y aclarando y corrigiendo las percepciones erróneas, destruyendo el círculo vicioso y ayudando al individuo a iniciar una relación dinámica con los demás. (Anderson y Anderson, 1976).

La espontaneidad es innata, la armonía es susceptible de aprendizaje. (Anderson y Anderson, 1976).

En vista de que uno de los estudios revisados trata sobre rasgos neuróticos en adolescentes infractores, veremos lo siguiente:

¿Qué es el Delincuente Juvenil? *En el artículo segundo de la ley que crea los Concejos Tutelares para Menores Infractores del Distrito Federal, Secretaría de Gobernación, 1975, dice: "El Consejo Tutelar de la presente Ley,

* Utilizamos el nombre de Delincuente Juvenil por encontrarlo consistentemente en la revisión bibliográfica recopilada. Debemos aclarar que de acuerdo con los cambios que se han venido realizando en el lenguaje de quienes se dedican a este campo específico, les llamaremos menores infractores.

cuando los menores infrinjan las leyes penales o los reglamentos de la Policía y buen gobierno, manifiestan otra forma de conducta que haga presumir fundamentalmente una inclinación a causar daños a sí mismos, a su familia o a la sociedad, y ameriten por lo tanto la actuación preventiva del Consejo Titular.

Supuestamente el objetivo fundamental de una institución de readaptación, es de procurar, que aquellos individuos que por alguna razón han de acudir a ella, tengan la posibilidad de recibir los elementos que han de serle de utilidad para que al reincorporarse a su grupo de pertenencia, no constituyen un lastre para aquellos con quienes han de interactuar y puedan satisfacer sus propias necesidades. En el caso específico de esta tesis, nos abocamos al problema de los menores infractores y concretamente, a aquellos que pertenecen al grupo de los internados en instituciones como las mencionadas anteriormente, debido a que su conducta se ha desviado de las normas sociales y morales dentro de un conglomerado, conduciéndolos a ejecutar lo que legalmente se ha denominado "delito".

Este tipo de adolescentes infractores, como es sabido, son recluidos en instituciones que deberán "reeducar" (aquí la reeducación debe ser en el sentido más amplio) y preparar al individuo para que vuelva a su medio ambiente en las mejores condiciones posibles, que eviten que repita las conductas que le han sido censuradas.

A continuación veremos lo que exponen sobre neurosis, algunos autores:

Diversos autores han señalado que el neurótico es un ser humano en conflicto, pero el tipo de conflicto y la etiología de la neurosis han sido objeto de discusión y divergencia en las opiniones.

La teoría freudiana describe la psiconeurosis como "efecto de trastornos emocionales, éstos es, reacciones efectivas anormales basadas en los conflictos de la vida instintiva". (Brun, 1963).

La hipótesis sobre la etiología de la neurosis que ha dominado el escenario psicoanalítico ha sido la de Freud; la esencia de su posición es que "los conflictos surgen de las frustraciones producidas por la sociedad, más específicamente por la familia las cuales obstaculizan desde la edad infantil con muchas inhibiciones, la gratificación de los impulsos primarios (Frustr, 1966).

Utilizando los términos empleados por Freud, la neurosis es causada - cuando el Super-Yo, reprime los impulsos del Yo que brotan del inconsciente (Fenichel, 1971).

La concepción Pabloviana, habla de origen de la neurosis en términos de aprendizaje, dice que si las reacciones de ansiedad han sido condicionadas previamente a un estímulo con una situación que puede producir neurosis, producirá un grado de ansiedad mucho más alto que el que esta situación pudiese haber producido sin su presencia. Esto es debido a que indefectiblemente es más probable que se desarrolle una neurosis severa en una persona que ha tenido muchas ansiedades desadaptativas condicionadas, que en una persona relativamente normal. (Wolpe, 1966).

Todas las neurosis se producen mediante situaciones que provocan un alto grado de ansiedad por estímulos condicionados como se dijo anteriormente, la ansiedad es componente central de la neurosis estando invariablemente en las situaciones causales. Esta posición describe la conducta neurótica como "cualquier hábito persistente de conducta desadaptada, adquirida mediante el aprendizaje por un organismo fisiológico normal, (Wolpe, 1966).

Debido a que, como se enuncia anteriormente, uno de los estudios revisados se refiere a adolescentes infractores, se citan a continuación algunos conceptos de Erickson sobre la "Crisis de Identidad en la Adolescencia".

Según Erick H. Erikson (1971), hoy el término Identidad se refiere con frecuencia a algo ruidosamente demostrativo, a una "búsqueda" más o menos desesperada, o a una " investigación" casi deliberadamente confusa.

Y expone el siguiente cuestionario ¿Como se percibe la identidad, cuando se toma consciencia del hecho de que, sin duda se posee una?. En términos psicológicos, la formación de la identidad emplea un proceso de reflexión y observación simultáneas que tiene lugar en todos los niveles de funcionamiento mental, Según este proceso, el individuo se juzga a sí mismo a la luz de lo que percibe como la manera en que los otros lo juzgan a él comparándolo con ellos y en los términos de una tipología significativa para estos últimos; por otro lado juzga la manera en que es juzgado, a la luz del modo en que se percibe en comparación con otros y en relación con otros tipos que han llegado a ser importantes para él. (Este proceso es en mayor parte inconsciente), excepto en donde se combinan condiciones interiores y

circunstancias para agravar una "conciencia de identidad" dolorosa o exaltada. (Enck H. Erikson, 1971).

Continua diciendo que, este proceso de Identidad, cambia y se desarrolla constantemente, es decir, es un proceso de progresiva diferenciación, que "comienza" primero en un "encuentro" verdadero entre la madre y el bebé como dos personas que se pueden tocar y conocer mutuamente, y no "termina" hasta que desaparece el poder de afirmación mutua de un hombre. Este desarrollo, aunque es un problema generacional, tiene su crisis normativa en la Adolescencia, está determinado de muchas maneras por lo que sucedió antes y condiciona gran parte de lo que ocurrirá después. La crisis de Identidad de la vida o desarrollo individual y las crisis contemporáneas en el desarrollo - histórico, contribuyen a definirse recíprocamente y están relacionadas entre sí, (es decir, existe lo que llamaríamos una "Relatividad Psicosocial") (Erick H. Erikson, 1971).

Erikson cita a James (1971), quien expone que Identidad es una afirmación que manifiesta una unidad de identidad personal y cultural enraizada - en el destino de un pueblo antiguo.

Erikson (1971), nos habla de "roles" (intercambiables), "apariencias", (autoconscientes). "posturas" (forzadas) las cuales no pueden explicar de manera adecuada el hecho real, a pesar de que es posible que existan en él aspectos dominantes de lo que hoy se denomina "búsqueda de identidad".

El método psicoanalítico, casi no puede comprender la identidad porque no ha elaborado términos para conceptualizar el ambiente, dominar el ambiente "mundo exterior" o "mundo de los objetos" no pueden explicar a éste último como una realidad que todo lo penetra. (Erikson, 1971).

Una condición metodológica preliminar para comprender la identidad es contar con una teoría psicoanalítica suficientemente refinada que incluya la consideración del ambiente, también es necesaria una psicología social que posea refinamiento psicoanalítico; obviamente juntas establecerán un nuevo campo que tendrá que crear su propio refinamiento para el análisis histórico. (Erick, H. Erikson, 1971).

Es necesario que hagamos por superar los hábitos clínicos que nos hacen suponer que nuestra obligación está cumplida una vez que hemos esclarecido el pasado, La identidad psicosocial es necesaria como punto de anclaje

de la existencia transitoria del hombre en el aquí y el ahora, Solo una ética adulta puede garantizar a la generación próxima una oportunidad igual de experimentar el ciclo humano completo y sólo esto permite al individuo trascender su identidad, devenir tan realmente individual como no podrá serlo de otra manera y llegar a estar verdaderamente más allá de toda individualidad. Un sentimiento de identidad óptimo se experimenta como un sentimiento de bienestar psicossocial. (Erich H. Erikson, 1971),

En la adolescencia existe una confusión de "roles", se adquiere identificación al absorber sociabilidad y el aprendizaje competitivo con los compañeros de la misma edad. O sea que, la identificación se da con los padres y con gente que los afecta de una manera más inmediata. La identificación final, incluye todas las identificaciones significativas, pero también las altera con el fin de hacer un todo único y razonablemente coherente con ellas. Como se puede ver, al final de la adolescencia la identificación se encuentra por encima de cualquier identificación simple con individuos del pasado. (Erich H. Erickson, 1971),

Conducta adaptiva es el resultado de todas las respuestas de adaptación contrapesadas en las de desadaptación. Será tanto más adaptiva cuanto más consecuencias de desadaptación puedan ser contrarrestadas. (Wolpe, 1966).

Para algunos psiquiatras modernos a quienes se les considera "culturistas", como Karen Horney, no concuerdan con la idea de que la única causa de la neurosis sea la frustración instintiva de la experiencia vital temprana, dando crédito a la influencia del medio ambiente. (Wolp, 1966),

Furst (1966), no solo no acepta la teoría de los instintos ni tampoco acepta la idea de que la neurosis sea el producto de una causa emocional, sino que considera la neurosis como "Reflejo instintivo dentro de la experiencia y conciencia del individuo de ciertos aspectos muy personales; destructivos y antisociales, engendrados por caracteres específicos del sistema social en que vivimos", en otras palabras, considera que "la neurosis se produce cuando ciertas características perjudiciales de las relaciones humanas, bajo el sistema capitalista, se reflejan intensamente en la conciencia y conducta de una persona dada". (Furst, 1966),

En el presente trabajo se realiza un análisis comparativo entre dos grupos uno de alcohólicos y un grupo control de no alcohólicos, por lo que se citan algunos antecedentes sobre el alcoholismo a continuación.

C. Kolb (1977), expone lo siguiente sobre Psicosis Alcohólicas y Alcoholismo:

La prevalencia del alcoholismo varía aparentemente en relación con factores sociales y culturales (C. Kolb. 1977).

El alcoholismo y los trastornos metabólicos asociados a él pueden conducir hacia la producción de síndromes cerebrales tanto agudos como crónicos. (Las implicaciones moralistas han retardado el desarrollo de una comprensión científica y de un manejo racional del alcoholismo. (C. Kolb. 1977).

La psicosis que ocurren como las complicaciones más conspicuas de la adicción al alcohol, representan los más frecuentes estados de insuficiencia cerebral causada por trastornos tóxicos o metabólicos (C. Kolb, 1977).

El alcoholismo como trastorno de la personalidad -La adicción al alcohol es síntoma de un trastorno de la personalidad, la gran mayoría de los alcohólicos, tienen un carácter de rasgos de la personalidad o de la personalidad pasivo-agresiva. Un número menor son individuos compulsivos, que se organizan de manera rígida, o individuos independientes, con afecto depresivo y a veces con personalidad paranoide. El resto de los adictos presentan los rasgos de carácter y las expresiones sintomáticas de la psicosis graves (en especial de la esquizofrenia paranoide, la esquizofrenia "seudoneurótica" y las reacciones maniaco-depresivas), así como de las psiconeurosis y los trastornos antisociales de la personalidad. (C. Kolb, 1977).

Índices de conducta en alcohólicos cuyo hábito es crónico:

- a) Apariencia y comportamiento estrambóticos.
- b) Desorganización del habla.
- c) Aislamiento Social,
- d) Mala memoria y desorientación.

En conclusión, los factores genéticos, la constitución del individuo y las experiencias emocionales del niño en sus transacciones familiares, contribuyen a predisponer a la persona al alcoholismo, Las influencias culturales refuerzan los patrones familiares y establecen la predilección por el abuso del alcohol como un medio de aliviar la angustia y la depresión. Las experiencias posteriores de privación de apoyo emocional pueden actuar, y a veces lo hacen en forma repetida, para precipitar períodos de embriaguez, o para hacer que el individuo vuelva a tomar cuando ya había renunciado al

hábito. (C.Kolb, 1977).

La sobreprotección y la indulgencia en exceso, propician que se redoblen las exigencias infantiles y la dependencia en la infancia, (C.Kolb,1977).

En otras familias de las que salen miembros alcohólicos, las actitudes paternas suelen ser alternativamente severas y en exceso indulgentes; el niño desconcertado por tal falta de congruencia se vuelve un adulto pasivo-dependiente, incapaz de expresar sus necesidades, y por lo tanto frustrado, lleno de culpa y rencor por las hostilidades que no expresa y que internaliza, o bien se convierte en un hombre sujeto a exploraciones periódicas de agresión, que ocurren cuando se ve liberado de sus inhibiciones. (C.Kolb,1977).

La neurosis.- Los trastornos psiconeuróticos de la personalidad surgen del esfuerzo que el individuo hace para manejar problemas psicológicos internos, privados y específicos, y situaciones que provocan stress, que el paciente mismo es incapaz de dominar sin tensión o sin recursos psicológicos inquietantes cuya causa es la angustia que se ha estimulado. (C.Kolb,1977).

Muchos psiquiatras consideran que la angustia es la fuente dinámica común de las neurosis. Los síntomas de estos trastornos consisten, ya sea en una manifestación de angustia (si el enfermo la siente y la expresa directamente) o bien en esfuerzos automáticos para controlar dicha angustia por medio de defensas, como; conversión, disociación, desplazamiento, formación de fobias o pensamientos y actos repetitivos. (C. Kolb, 1977).

Estas sensaciones y manifestaciones de angustia o los métodos para adaptarse a la misma (defensas) constituyen los síntomas de la neurosis, (C. Kolb, 1977).

Se considera que los métodos de adaptación que utilizan los psiconeuróticos, además de ser de carácter repetitivo e invariable, representan rasgos de conducta afectiva o psicológica, que en etapas anteriores del desarrollo proporcionan satisfacciones al neurótico. Se da una regresión a conductas que proporcionan más satisfacciones, fijación en determinado nivel de evolución, nivel que resulta inapropiado e inadecuado ante las responsabilidades de la vida en años posteriores, (C. Kolb, 1977).

Las psiconeurosis debían considerarse más bien como tipos variantes de reacción, provocados por factores múltiples, factores casuales que varían de un caso a otro, (C. Kolb, 1977).

Las psiconeurosis debían considerarse más bien como tipos variantes de reacción, provocados por factores múltiples, factores casuales que varían de un caso a otro. (C.Kolb, 1977).

En las reacciones del neurótico no existen líneas definidas entre los diversos tipos de neurosis. Es difícil o arbitrario asignarle en forma definida la etiqueta del tipo determinado de trastorno. (C.Kolb, 1977).

Los síndromes neuróticos encajan en el patrón de personalidad del individuo y se asocian a las técnicas que ha empleado durante toda su vida para manejar las situaciones. (C.Kolb,1977).

Causas.- En casi todos los casos del psiconeurótico muestra, desde los primeros años de su vida, rasgos de personalidad con raíz tan profunda en su modo de ser, que algunos psiquiatras los denominan rasgos constitucionales, es posible que éstos no sean heredados sino que se adquirieran al comenzar la vida, durante los años impresionables; a través de la estrecha asociación, las transacciones y la dependencia respecto a diversos miembros de la familia. Casi todos los patrones neuróticos graves dependen básicamente de conflictos y actitudes afectivas que surgieron durante la niñez; en consecuencia, para entender la neurosis de un paciente hay que hacer el intento de conectar los síntomas presentes con alguna situación infantil que no resolvió. (C. Kolb, 1977),

La niñez del psiconeurótico, no es raro que se caracterizará por trastornos como sonambulismo, gritos durante el sueño, trastornos del habla, idiosincrasias respecto a los alimentos, delirio asociado a ligeras elevaciones en la temperatura, destructividad, excitabilidad emocional, berrinches temperamentales, fobias, compulsiones, timidez, hábito de comerse las uñas y otros aspectos que se consideran como problemas de personalidad y de conducta (manifestaciones que deben considerarse como signos de que hubo conflictos específicos y factores que produjeron angustia hacia la aparición de los síntomas o los rasgos caracterológicos neuróticos. (C.Kolb,1977)

La necesidad de reprimir, distorsionar o desplazar emociones de hostilidad o de rabia, o impulsos coercitivos de sexualidad o dependencia son a la par que otros factores similares los que suelen producir conflicto; crean angustia que es lo más fuerte, lo más común y más importante de los trastornos psiconeuróticos. (C. Kolb, 1977).

La necesidad de mecanismos de adaptación.- Las expresiones sintomáticas reconocibles de trastornos de la personalidad son: las alteraciones del lenguaje, de la percepción, del pensamiento y de la memoria; los trastornos en la capacidad para posponer la satisfacción de las necesidades, para descargar tensiones o para aprender la conducta social ordinaria, y la adquisición de un carácter inflexible en las defensas contra las tensiones mencionadas. (C. Kolb, 1977).

(El lenguaje se extiende desde la edad de dos años hasta la pubertad, después de esta edad es difícil adquirir en forma fluida un segundo idioma.) (C. Kolb, 1977).

Mecanismos de defensa.- A través del largo período de desarrollo de la personalidad, se adquieren diferentes técnicas psicológicas por medio de las cuales el Yo trata de defenderse, de establecer aveniencias entre los impulsos en conflicto, y aliviar las tensiones internas (C. Kolb, 1977).

Las funciones del Yo son mecanismos que pueden promover la capacidad del individuo para vivir en paz consigo mismo. (C. Kolb, 1977).

DEFINICION DE TERMINOS:

A continuación se trata de precisar el sentido de los siguientes términos que son utilizados con frecuencia,

Adulto.- Individuo que ha terminado su crecimiento (Warren,1948) .

Adulto.- Para fines de este estudio, el período comprendido entre los 19 y 65 años de edad.

Adolescencia.- Epoca de la vida situada entre la infancia, de la que es continuación, y la edad adulta, Período marcado por las transformaciones corporales y psicológicas, que empieza entre los doce y trece años, y acaba entre los diez y ocho y los veinte. (Diccionario de la Psicología Larousse,1973)

Adolescencia.- Para los fines de este estudio, el período comprendido entre los 13 y 18 años de edad. (Zambrano, 1972) .

Agresión.- Es una respuesta que libera estímulos nocivos hacia otro organismo, (Buss, 1961) .

Agresión.- Aquellos actos de un individuo que causan y tienen la intención de causar daño, ya sea a sí mismo a otra persona u objeto inanimado. (Fromm, 1977) .

Carácter.- Para Fromm, carácter se define como la forma (relativamente permanente) en que la energía humana se estructuraliza en el proceso de asimilación y de socialización, Este autor nos dice que en el hombre existen dos aspectos relativamente fijos, la constitución biológica y el ambiente social: de la interacción de estos dos factores resulta el carácter. Según Fromm, es la forma específica en que la energía humana es moldeada por la adaptación dinámica de las necesidades humanas al particular de modo de existencia de una sociedad determinada. (Wolman, 1973).

Carácter.- Para Fromm, el carácter individual, el cual indica las diferencias existentes entre los miembros de un mismo grupo cultural, comprende los factores innatos de la personalidad y la influencia específica en un ambiente familiar determinado y del carácter social que es compartido por la mayoría de los miembros de la misma cultura. (Wolman, 1973).

Carácter.- Allport señala que, el carácter constituye la personalidad evaluada y la personalidad es el carácter devaluado, sugiriéndonos con ésto que el carácter es un concepto ético, (Teoría de la personalidad, 1974).

Carácter.- Es el modo de ser o reaccionar de un individuo o un grupo. Es una marca duradera que permite diferenciar entre sí a los individuos o a los grupos, cuando se observan sus actitudes y su comportamientos, (Allport, 1980)

Carácter.- Signo escrito o grabado. Indole o condición de una persona o cosa, rasgo distintivo. Expresión personal, Modo de ser de una persona o de un pueblo. (diccionario Larousse, 1980).

Caracterología.- Estudio de los caracteres, método de análisis y descripción de los caracteres. (Diccionario de la Psicología Larousse, 1973).

Delincuencia.- "Es la calidad de delincuente". Delincuente.- Es aquel que comete algún delito penal. Delito es la infracción, quebrantamiento o violación de la ley. (Salvat, 1971).

Los delincuentes, autores, cómplices, o encubridores, pueden clasificarse en dos grupos; 1) Ocasionales y 2) Reincidentes.

Delincuente Ocasional.- Generalmente después de haber cometido un acto antisocial por motivos emocionales, lo rechazan y se sienten culpables; estos delitos han sido clasificados en; a) situacionales, el delito penal surge de la tentación repentina; b) Accidentales producidos por la imprudencia, y c) asociativos, delitos cometidos en pandilla. (Wolf, 1970).

Delinquentes Reincidentes.- Son aquellos que habiendo recuperado la libertad, cometen el mismo o un nuevo delito, se encuentran frecuentemente entre los individuos con problemas psíquicos tales como: debilidad mental, esquizofrenia o neurosis obsesiva. Así como en aquellos individuos a quienes se deja en libertad sin antes haberles enseñado algún tipo de oficio o medio de subsistencia ajeno al reclusorio. (Wolf, 1970).

Escala I de Schultz.- Escala obtenida del Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota, que pretende determinar la adecuación de los métodos utilizados para el manejo de los sentimientos de hostilidad; consta de 34 frases.

Escala II de Schultz.- Escala obtenida del Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota, que pretende determinar la frecuencia de las expresiones de hostilidad oculta o latente; consta de 14 frases.

Escala III de Schultz.- Escala obtenida del Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota, que pretende determinar la frecuencia de las expresiones de hostilidad oculta o latente, Consta de 7 frases.

Hostilidad Manifiesta o Activa.- Sentimientos agresivos pobremente controlados y manifestados con facilidad a la menor provocación (Dahlstrom, 1968).

Hostilidad oculta o Latente.- Sentimientos agresivos que son expresados rara vez en forma indirecta, (Dahlstrom, 1968).

Hostilidad y/o Agresividad.- Para fines de este estudio, los términos agresividad y hostilidad son utilizados indistintamente,-

Índice de Agresividad Activa.- Consiste en la suma de los puntajes de la escala 4 Desviación Psicopática y de la escala 9 Hipomanía, del Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota (Welsh y Sullivan, citados por Dahlstrom, 1968).

Índice de Agresividad Pasiva (PAI).- El Índice de Agresividad Pasiva, se obtiene con la suma del puntaje t de la escala 3 Histeria, más cien menos la suma del puntaje t de la escala 6 Paranoia, del Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota (Welsh y Sullivan, citados por Dahlstrom, 1968).

Las alteraciones Psiconeuróticas.- En general son relativamente benignas, pues no abarcan la totalidad de la personalidad, se manifiestan más por patrones de conducta que por síntomas subjetivos, La alteración se reconoce cuando

existe un conflicto de ambivalencia en los afectos, en los pensamientos y en las acciones de un individuo o cuando la conducta se manifiesta con respuestas destructivas (agresivas), desproporcionadas al motivo que las produce, así como por las soluciones "infantiles" o inmaduras que da a los problemas que se le presentan; no tiene seguridad para tomar decisiones importantes por sí mismo. Los principales conflictos de un individuo neurótico, generalmente son provocados por situaciones predominantemente emocionales, se siente desdichado, es demasiado sensible y la demás gente le perturba; con mucha frecuencia suele tener sentimientos de inferioridad, a menudo se manifiesta resentido o iracundo y sobre todo angustiado por temores que no puede controlar, aún a sabiendas de que son irracionales. A este estado, así descrito, se le denomina ansiedad y generalmente constituye el componente central de la conducta neurótica. (Warren, 1973).

Neurosis.- Trastorno mental que no afecta las funciones esenciales de la personalidad y cuyo sujeto es dolorosamente consciente. La neurosis tiene una naturaleza distinta de la psicosis; el neurótico conserva la consciencia de su estado morboso, mientras que el psicótico se construye la realidad imaginaria del delirio, que cree verdadera realidad. (Diccionario de la Psicología de Larouse, 1973).

Neurosis.- Es un trastorno del sistema nervioso central para cuya explicación no se encuentra lesión alguna. Algunos autores prefieren el término psicópata para referirse al individuo neurótico y psiconeurótico para referirse a las neurosis. (Warren, 1973).

Neurótico.- Es el individuo constitucionalmente afectado por trastornos nerviosos menores. El término se utiliza ampliamente para describir todos los modos de grandes o pequeñas desviaciones e irracionalidades en la conducta. (Furst, 1966).

Nivel de Hostilidad Sintomática.- Grado en el cual los sentimientos agresivos son revelados y determinan la conducta de un individuo de momento a momento. (Dahlstrom, 1968).

Nivel o Clase Socio-económica.- Posición de un grupo en la escala social y económica de una comunidad, determinada principalmente por su nivel de ocupación e ingresos. (Coleman, citado por Zambrano, 1972).

Nivel o Clase Socio Económica.- Grupo caracterizado por su situación eco

nómica y su rol en la producción, (Dorsch, 1976),

Nivel o Clase Socio Económica.- Para el presente estudio, delimitada por la puntuación obtenida en el cuestionario socio económico.

Rasgo.- Representa la forma de combinación o integración de dos o más hábitos, Por otra parte el hábito designa un tipo invariable e inflexible de respuesta, consecuente a la repetición de una situación estímulo con la cual está ligada por la experiencia y por la práctica, La esencia del hábito es la predisposición adquirida a emplear ciertas formas o modos de respuesta. (Allport, 1961).

Rasgo y Actitud.- Según Allport, (1961), rasgo y actitud son predisposiciones a la respuesta y ambos deben ser únicos; deben ser indicadores o guías de la conducta y formar el punto de unión de la tendencia de factores genéticos y de aprendizaje.

De acuerdo a como predominantemente transforma su ansiedad el individuo neurótico, se han descrito los diferentes tipos de reacciones neuróticas: a) Reacción de Angustia, b) Reacción Obsesivo-compulsiva, c) Reacción Fóbica, d) Reacción Depresiva, e) Reacción de Conversión, f) Reacción Disociativa.

Reacción de Angustia.- "Es caracterizada por una función interna de carácter general, que se manifiesta en forma de angustia constante libremente flotante" (Fenichel, 1971).

Reacción Obsesivo-Compulsiva.- La angustia del sujeto se controla de manera automática cuando se asocia a pensamientos, actos y rituales que se repiten en forma persistente, los cuales se presentan en el sujeto involuntariamente, él los considera irracionales, pero no puede controlarlos (Noyes y Kolb, 1970).

Reacción Obsesivo-Compulsiva.- Puede expresarse en tres formas clínicas: a) Como la presencia persistente de un pensamiento desagradable y a menudo inquietante, b) como una necesidad morbosa, apremiante, a menudo irresistible de llevar a cabo determinado acto repetitivo y estereotipado, y c) como un pensamiento que aparece en forma obsesiva, acompañada de la compulsión de ejecutar un acto repetitivo, (Noyes y Kolb, 1970).

Reacción Fóbica.- Es una reacción defensiva en la cual el pensamiento, en un intento de manejar su angustia, transforma una idea, objeto o situación específica de su vida cotidiana, en un neurótico específico. (Noyes y Kolb, 1970)

Reacción Depresiva.- En este tipo de reacción la angustia se transforma parcial o totalmente en menosprecio de sí mismo. La depresión debe ser atendida como una reacción a la tensión somática, psicológica, social, que ocasiona el sentimiento de pérdida de la autoestimación, del estatus o del amor, esto se refiere a sentirse solo y abandonado, el hombre reacciona a esta pérdida con agresión e ira que vuelca tanto en las demás personas cercanas, como contra sí mismo. (Ewalt, 1960).

Reacción de Conversión.- Este término es sinónimo de Histeria de Conversión; en una conversión la angustia una vez de experimentarse conscientemente es transformada en síndromes que afectan las funciones de órganos o partes del cuerpo, sin producir alteración física. En esta forma el enfermo libera su angustia. (Ewalt, 1960).

Reacción Disociativa.- Se habla de disociación cuando los síntomas mentales del neurótico, se manifiestan en trastornos de la consciencia, tales como: amnesia, el estado crepuscular, el estupor, etc. (Ewalt, 1960).

Significativo.- El término "significativo", es usado para designar la existencia de una diferencia no debida al azar entre las observaciones y lo que se espera entre un hecho y una hipótesis. Una diferencia es significativa dependiendo de si puede o no ser atribuida razonablemente a fluctuaciones dentro de la misma muestra o al azar, (Tate, 1955).

Temperamento.- Allport lo define asentando que se refiere a los fenómenos característicos de la personalidad emocional de un individuo, incluyendo su susceptibilidad para la estimulación emocional, su intensidad y velocidad de respuestas habituales, la cualidad de su estado de ánimo predominante y todas las peculiaridades de la fluctuación de intensidad del mismo; considera que este fenómeno depende de la estructura constitucional y por tanto es de origen hereditario. (Wolman, 1973).

Temperamento.- Estado fisiológico de un individuo que condiciona sus reacciones ante las diversas situaciones de la vida. (Diccionario de la Psicología Larouse, 1980).

Tendencia Neurótica.- El término describe la predisposición a desarrollar una neurosis. Predisposición es la actitud previa que facilita la adopción de cierta línea de conducta. Es el estado del organismo que facilita cierto tipo de actitud determinada; el término supone que se necesitan ciertas condiciones en el medio para provocar ciertos resultados. (Warren, 1973).

CAPITULO II METODOLOGIA.

A) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Se hará el planteamiento del problema en base al siguiente cuestionamiento ¿Existen diferencias significativas en el nivel intelectual, tipo de valores, manifestaciones de agresividad, rasgos de personalidad, grado de neuroticidad, y predisposición al alcoholismo entre los adolescentes y adultos mexicanos de diferentes estratos socio-económicos?

En cuanto al nivel intelectual, debido a las diferencias sociales existentes en nuestro país, se plantea el problema de corroborar la influencia de los medios socio-económicos en el nivel intelectual; es conveniente investigar que tan determinante es el factor económico en el desarrollo de la inteligencia en cuatro categorías sociales de la Ciudad de México; así también es importante determinar cuales son los resultados de una prueba de inteligencia, es decir, hasta que punto estos son proporcionalmente más altos en relación al nivel económico, y de estimar que tipo de habilidades sobresalen en cada una de las clases socio-económicas.

En cuanto a los rasgos de personalidad en los adolescentes y adultos mexicanos, se trata de encontrar y dar respuesta a los siguientes cuestionamientos: ¿Existen diferencias significativas en los rasgos de personalidad de cada una de las clases socio-económicas? ¿Cada una de las áreas exploradas difiere significativamente entre adolescentes y adultos, entre un sexo y otro? El presente estudio intenta contribuir con ello, estudiando los diversos rasgos y áreas de exploración, estudiando las manifestaciones de agresividad de algunos grupos de mexicanos, el grado de relación existente entre la tendencia neurótica de los adolescentes y su conducta delictiva, así como las características psicológicas del enfermo alcohólico.

B) OBJETO DEL ESTUDIO.

Se ha demostrado mucho interés en llegar a conocer la "psicología del mexicano", en el presente estudio se trata de analizar a través de métodos experimentales nuestra realidad, de esta manera seguiremos la pauta de tantos otros que han pretendido encontrar "la estatura, medida y definición de sí mismos, tan dramática y honestamente buscada por el mexicano". (Ramírez, 1966) Esta inquietud por conocernos realmente ha establecido nuevas pautas en las

investigaciones y estudios posteriores.

El propósito del mismo, es concretamente, informar sobre los resultados de algunos de los estudios que integran la investigación que dirige el Dr. Núñez O., informar sobre las diferencias en cada una de las clases socio-económicas de la Ciudad de México, esto implica la posibilidad de formular generalizaciones que permitan determinar que tipo de inteligencia sobresale en cada una de ellas; corroborar mediante una prueba de inteligencia, la correspondencia entre ésta y las oportunidades culturales que existen en cada clase, y si los resultados son proporcionalmente más altos a medida que esas oportunidades son mayores.

Esta investigación es un esfuerzo por comprender en forma científicamente programada las diversas manifestaciones de los diversos rasgos de personalidad del mexicano, el tipo de valores, manifestaciones de agresividad, grado de neuroticidad en adolescentes, características de personalidad del enfermo alcohólico y características que sobresalen en cada estrato socio-económico,

C) DISEÑO

La investigación constó de : lo.- 4 grupos, 400 adolescentes del sexo masculino, 400 adolescentes del sexo femenino, 400 adultos del sexo masculino y 400 adultos del sexo femenino. Tanto adolescentes como adultos se clasificaron dentro de cuatro clases socio-económicas; 100 de nivel socio económico alto, 100 de nivel socio económico medio, 100 de nivel socio económico Bajo superior y 100 de nivel socio económico Bajo inferior; entre los cuales se establecieron comparaciones de los datos obtenidos a través de la aplicación de: a) Cuestionario Socio Económico, b) Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota (del cual se hizo un análisis y comparación de los datos de los diversos grupos, escala por escala), c) Escala de Inteligencia Wechsler para Adultos, d) Escala de Valores de Allport, Vernon y Lindsay, e) Cuestionario de la Personalidad Willoughby f) Cuestionario Exploratorio de Rasgos Caracterológicos,

2o. Además de la muestra anterior, de sujetos "normales", se trató de encontrar el grado de neuroticidad en un grupo experimental de Infractores y un grupo control de no Infractores, pertenecientes a las clases socio económicas Baja Superior y Baja Inferior, que fueron determinadas mediante un

cuestionario elaborado en base al último Censo Nacional de Población (1970) aplicado previamente a grupos pilotos para probar su validez. Los 520 adolescentes integradores de los dos grupos, el primer grupo experimental fue integrado por 120 adolescentes infractores, confinados en el Tribunal para Menores de la Ciudad de México, D.F., y un segundo grupo control formado por 400 adolescentes No Infractores; a los cuales se les aplicó el cuestionario de la Personalidad Willoughby. En ambos grupos las edades fluctuaron entre los trece y los diez y ocho años en la fecha de la entrevista, se seleccionaron los sujetos que tuvieran un mínimo de escolaridad del sexto año de primaria, la máxima escolaridad encontrada entre ellos fue de 3er. Año de secundaria. El grupo experimental estuvo constituido por 120 adolescentes; 60 de la clase socio-económica Baja-superior y 60 de la clase Baja-inferior. 30 hombres y 30 mujeres en cada una de las clases. El grupo de adolescentes No infractores estuvo formado por 200 varones y 200 mujeres, divididos en grupos semejantes de 100 sujetos de cada sexo en cada clase socio-económica (Baja-superior y Baja-inferior.

3o. Otro grupo integrado por adolescentes y adultos, fue estudiado para determinar las características psicológicas del enfermo alcohólico mexicano del D.F., y establecer si existen factores de índole psíquica que impulsan a los sujetos a beber inmoderadamente. Se eligió el Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota como instrumento de medición de esta investigación. Todos los sujetos estudiados fueron tomados de los grupos de Alcohólicos Anónimos establecidos en el D.F. La muestra quedó constituida por 160 sujetos de 15 a 60 años de edad; tanto el grupo de alcohólicos como el grupo control se dividieron de acuerdo a su escolaridad y nivel socio-económico, en base a lo cual se les denominó como alcohólicos de "nivel alto" y grupo control de "nivel alto a aquellos cuya escolaridad fluctuaba entre la preparatoria y el nivel profesional, y como alcohólicos de "nivel bajo" a aquellos sujetos cuya escolaridad se encontraba comprendida entre la primaria y secundaria. La población estudiada fue heterogénea, el número de personas de "nivel bajo" fue mayor que el número de personas del "nivel alto".

D) PROCEDIMIENTO METODOLOGICO

El procedimiento que se llevó a cabo para obtener los datos que se presentan en esta tesis, es el siguiente:

1o. Se hizo una revisión de cada uno de ocho estudios, extrayendo los datos más importantes sobre introducción, antecedentes, metodología, procedimientos estadísticos y conclusiones.

2o. Se mecanografió una síntesis redactando el contenido global extractado de cada estudio.

3o. Una vez revisado y corregido el material extractado de cada estudio, se inició un análisis comparativo de los resultados obtenidos a través de los mismos, observando aquellos en los que coincidían o diferían todos los estudios.

4o. Se redactaron nuevamente los resultados en los que coincidían o diferían los grupos, la similitud o diferencia entre ambos sexos, en adolescentes, en adultos, entre adolescentes y adultos, entre cada clase socio-económica; se hizo lo mismo revisando en cada estudio, los antecedentes, la metodología, el procedimiento estadístico, el manejo de variables, los resultados y las conclusiones.

5o. Fue revisado, corregido y sintetizado el material varias veces hasta quedar finalmente lo que se presenta.

Es importante enfatizar que, no se pudieron integrar a las demás conclusiones, los datos obtenidos en los dos últimos estudios que se revisaron, uno que trata específicamente sobre rasgos de neuroticidad en adolescentes Infractores y en No Infractores; y el segundo el cual trata específicamente sobre las características de personalidad y factores psicológicos que impulsan a los individuos a beber immoderadamente; lo cual se hizo mediante un análisis comparativo entre un grupo de alcohólicos y uno de No alcohólicos.

Las razones por las cuales no se integraron los resultados de los últimos dos estudios (séptimo y octavo), a las conclusiones de la primera muestra (de 1600 sujetos), son las siguientes:

a) Por no estudiarse los mismos rasgos que fueron investigados en los demás estudios.

b) Por no haberse aplicado a éstos, todas las pruebas que se aplicaron en las otras investigaciones.

c) Por ser diferente el número de la muestra de estos dos últimos grupos, tanto entre sí, como en relación a la muestra los demás estudios revisados.

d) Por haberse conformado solo por adolescentes, la muestra de la investigación de Adolescentes Infractores y No Infractores, que fue el séptimo y penúltimo estudio revisado, y porque los resultados de este estudio pertenecieron exclusivamente a dos clases socio-económicas: Baja-superior y Baja-Inferior; a diferencia de los demás estudios los cuales correspondieron a la Clase Alta, Media, Baja-superior y Baja-inferior.

e) Por obtenerse la primer muestra (integrada por los primeros seis estudios), al azar, por medio del Directorio Telefónico y por selección al azar en instituciones del gobierno y particulares, a diferencia de los dos últimos estudios, uno de los cuales se obtuvo específicamente del Tribunal para Menores, y el segundo obtenido de algunas de las instituciones de Alcohólicos Anónimos.

Los aspectos por los cuales se incluyeron los dos últimos estudios en el presente trabajo, son los siguientes:

a) Por tratar sobre las características de personalidad, como son: Rasgos de Neurosis, y relación existente entre la conducta delictiva y la tendencia neurótica en Adolescentes Infractores y No Infractores. 2.- Características de personalidad y factores psicológicos entre un grupo de Alcohólicos y uno de No Alcohólicos.

B) Por pertenecer los dos últimos grupos a la población de la Ciudad de México al igual que los demás sujetos estudiados.

c) Por tratarse en todas las investigaciones, un factor común, importante y determinante para el análisis de las mismas: el nivel Socio Económico.

d) Por ser estos dos últimos estudios al igual que los demás parte de una investigación, y como ya se había dicho anteriormente, uno de los objetivos fundamentales del presente trabajo es informar lo que se ha logrado con tal investigación, hasta el momento.

El procedimiento metodológico que se llevó a cabo en los primeros seis estudios revisados, fue el siguiente:

Se realizaron en una muestra de 1600 sujetos, 800 adolescentes y 800 adultos, 400 hombres y 400 mujeres, en ambos casos clasificados por su nivel socio económico en cuatro clases sociales (Clase Alta, Clase Media, Clase Baja-Superior y Clase Baja Inferior), a razón de 400 personas en cada una de ellas. Las edades de los sujetos adolescentes fluctuaron entre los trece y dieciocho años,

las edades de los adultos entre los diecinueve y sesenta y cinco años. La escolaridad de los adolescentes fue de sexto año de primaria a sexto de bachillerato, la de los adultos de tercero de primaria hasta nivel universitario.

Los sujetos adolescentes se escogieron del muestreo obtenido de escuelas técnicas, secundarias y preparatorias de dependencia federal, de la UNAM o de la iniciativa privada. Los sujetos adultos se escogieron de diferentes zonas: Residencial, Media y Baja, se seleccionaron nombres y direcciones al azar en el Directorio Telefónico, les pidieron su colaboración y acudieron los investigadores a las respectivas direcciones para la aplicación de pruebas psicológicas; aplicando en primera instancia la entrevista y el cuestionario socio-económico a cada uno de ellos.

Una vez elegida la muestra procedieron a aplicar los investigadores, - los siguientes instrumentos de medición:

- 1) Cuestionario Socio-económico.- El cual se presenta en el apéndice (A).
- 2) Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota.- Del cual fueron analizados el Índice de Hostilidad Activa (AH) y el Índice de Agresividad Pasiva (PAI) de Welsh y Sullivan; y las Escalas I, II y III de Schultz (donde la escala I pretende determinar la adecuación de los métodos utilizados para el manejo de los sentimientos de hostilidad); la escala II, la cual pretende determinar la frecuencia de la expresión de la hostilidad manifiesta, y la escala III, que pretende determinar la frecuencia de la expresión de la hostilidad oculta).
- 3) Escala de Inteligencia Wechsler para Adultos. La cual se aplicó para investigar el nivel intelectual en los cuatro grupos de diferente nivel socio-económico, con el propósito de informar sobre las diferencias encontradas en cada clase, y determinar el tipo de inteligencia y habilidades que sobresalen en cada una de ellas.
- 4) Escala de Valores de Allport, Vernon y Lindsay-Mediante el cual se trató de explotar el tipo de valores que es preponderante en cada clase socio-económica.

5) Cuestionario Exploratorio de Rasgos Caracterológicos mediante el mismo, se trataron de evaluar doce diferentes áreas caracterológicas, obteniendo consecuentemente que rasgos caracterológicos son normativos de cada gru-

social y cuales son comunes entre los distintos grupos.

AREAS DE EXPLORACION:

I- Identificación:

- a) Edad y Estado Civil.
- b) Nivel Educativo (superación intelectual de acuerdo a sexo, edad y nivel socio económico).
- c) Identificación Social.

II- Vida Familiar:

- a) Dependencia.
- b) Interacción Familiar.

III- Amistades y Vecinos:

- a) Relaciones Interpersonales (facilidad o limitaciones para lograrlas)
- b) Capacidad de Alianza.

IV- Autoestima:

- a) Por descripción de cualidades

V- Principios Locales y Sociales:

- a) Causas de Drogadicción.
- b) Criterios Flexibles.
- c) Convicciones Legales.

VI- Pensamiento Mágico:

- a) Grado de Conducta supersticiosa que se posee.

VII- Normas Morales:

- a) Convicción o Tradición.

VIII- Conducta Sexual:

- a) Ubicación en la realidad.
- b) Prejuicios y Tradiciones.
- c) Principios Morales.
- d) Relación heterosexual.
- e) Limitaciones socio-sexuales. (Del hombre hacia la mujer y de la mujer hacia el hombre)

IX- Religión y otras creencias:

- a) Doctrina o religión.
- b) Tradición o convicción religiosa.

c) Temores dentro de la religión.

X- Matrimonio I:

- a) Temores y miedos hacia el matrimonio.
- b) Esperanzas en el matrimonio.

XI- Matrimonio II:

- a) Experiencias conyugales.

XII_ Educación de los Hijos:

- a) Educación y atención de acuerdo al número de hijos.
- b) Rigidez o flexibilidad en la disciplina.
- c) Responsabilidad y autoridad.
- d) Crianza y hábitos de limpieza.
- e) Retribución o recompensa.
- f) Educación Religiosa.
- g) Socialización del niño (limitaciones, prejuicios, etc.)
- h) Diferencias según el sexo.
- i) Cultura general o formación cultural.

El procedimiento metodológico del 7o. estudio revisado, consistió en lo siguiente:

Se aplicó el Cuestionario de Personalidad Willoughby, (el cuál se presenta en el apéndice F), con el propósito de investigar el grado de tendencia nerótica o rasgos neuróticos entre un grupo de adolescentes Infractores y uno de No Infractores.

La muestra estuvo constituida por 520 adolescentes de ambos sexos, pertenecientes a las clases socio-económicas Baja-superior y Baja-inferior. - Estas clases fueron determinadas mediante un cuestionario elaborado en base al último Censo Nacional de Población (1970).

A las preguntas directas del cuestionario de tipo personal sobre características familiares y condiciones de vivienda, se les asignó un valor numérico que va de 0 a 100; con la suma de las calificaciones de las respuestas, se determinó la posición socio-económica basándose en la tabla siguiente:

CLASIFICACION SOCIO-ECONOMICA

PUNTIACION	NIVEL SOCIO-ECONOMICO	CLASE SOCIO-ECONOMICA
70 - 90	I	ALTA
50 - 69	II	MEDIA
30 - 69	III	BAJA-SUPERIOR
10 - 29	IV	BAJA-INFERIOR

El primer grupo experimental de 120 adolescentes Infractores, fueron seccionados de los confinados en el Tribunal para Menores de la Ciudad de México, D.F. Un segundo grupo formado por 400 adolescentes No Infractores (grupo control), fué tomado de la investigación con el nombre de "Las características de personalidad de diversos grupos sociales, económicos y vocacionales de la Ciudad de México, ya que dicha investigación comprende 800 estudiantes de enseñanza media en su fase "jóvenes", habiendo sido seleccionadas al azar las escuelas.

Las causas por las cuales los individuos "Infractores", se encontraban recluidos en el Tribunal para Menores se presentan en las siguientes tablas (hombres y mujeres respectivamente), así como las frecuencias de cada clase.

CAUSAS DE RECLUSION DE VARONES

	FRECUENCIAS	
	CLASE BAJA-SUPERIOR	CLASE BAJA-INFERIOR
1.Daño en propiedad ajena	2	0
2.Delito contra la salud	1	1
3.Estupro	1	1
4.Faltas a la moral	0	2
5.Faltas a la policía	0	2
6.Homicidio	0	1
7.Lesiones	1	2

8. Incorregible de conducta	1	1
9. Intoxicación (inhalar cemento)	4	1
10. Lesiones y daño en propiedad ajena	0	2
11. Robo y daño en propiedad ajena	1	2
12. Robo	6	0
13. Robro y Encubrimiento	1	0
14. Tentativa de Robo	3	1
15. Violación	4	0
16. No especificado	5	5
	<hr/>	<hr/>
TOTALES	30	30

CAUSAS DE RECLUSION DE MUJERES

	FRECUENCIAS	
	CLASE BAJA-SUPERIOR	CLASE BAJA- INFERIOR
1. Abuso de confianza y tentativa de robo	0	1
2. Fuga del hogar	1	1
3. Fraude	0	2
4. Hechos imputables	1	0
5. Inconvenientes en la vía pública	0	1
6. Incorregible de conducta	7	6
7. Intento de suicidio	1	0
8. Intoxicación	0	1
9. Lesiones	0	1
10. Allanamiento de morada	2	1
11. Protección	1	2
12. Robo	5	6
13. Robo y Fraude	0	1
14. Robo y Lesiones	2	0
15. Vagancia	1	0
16. No especificado	9	7
	<hr/>	<hr/>
TOTALES	30	30

7) Finalmente se realizó la revisión de un octavo estudio integrado por adolescentes y adultos, 160 en total, que se dividieron de acuerdo a su escolaridad y nivel socio-económico en: "Alcohólicos de Nivel Alto" y "Grupo Control de Nivel Alto", "Alcohólicos de Nivel Bajo" y "Grupo Control de Nivel Bajo"

El número total de pruebas que se aplicaron fue de trecientas, de las cuales se invalidaron 105 y 35 que no fueron terminadas. Quedando en cada grupo el siguiente número de sujetos.

Sujetos Alcohólicos - 80
Sujetos No Alcohólicos - 80

Sujetos Alcohólicos de Nivel Bajo (con primaria y secundaria)	- 50
Sujetos No Alcohólicos de Nivel Bajo (con primaria y secundaria)	- 50
Sujetos Alcohólicos de Nivel Alto (con preparatoria y profesional)	- 30
Sujetos No Alcohólicos de Nivel Alto (con preparatoria y profesional)	- 30

Todos los sujetos alcohólicos estudiados, se obtuvieron de algunos de los grupos de Alcohólicos Anónimos establecidos en la Ciudad de México. La muestra quedó constituida por 160 sujetos, de quince a sesenta años de edad. Rudiéndose observar que el número original de 300 sujetos quedó reducido a 160, 80 sujetos Alcohólicos y 80 sujetos No Alcohólicos. Siendo heterogénea la población estudiada, ya que el número de personas de nivel bajo (100) fue mayor que el número de personas de nivel alto (60).

E) INSTRUMENTOS DE MEDICION.

Cuestionario Socio-Económico.- El cual se utilizó para investigar la situación social y económica de los sujetos estudiados. (Ver apéndice A).

Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota.- El cual no se consideró necesario presentar en los apéndices, ya que es ampliamente conocido a nivel general y ha sido aplicado con frecuencia.

Cuestionario de Valores de Allport.- El cual se utilizó para investigar el tipo de valores que es preponderante en cada es trato socio-económico; tratando de encontrar a la vez una correla-

ción entre el tipo de valores y el manejo de los sentimientos de hostilidad.

Escala de Inteligencia Wechsler para Adultos (EIWA), de la cual se utilizaron cuatro subpruebas (Información, Comprensión, Analogías y Vocabulario; con el objeto de investigar el nivel intelectual de los sujetos de diferente nivel socio-económico.

Cuestionario Exploratorio de Rasgos Caracterológicos.- El cual es una adaptación al español del utilizado por Geoffrey Gorer en 1950 con el nombre de The "People" Social Survey"; el mismo que sirvió para llevar a cabo la investigación que se resume en el libro "Exploring English Character"*** (1955) del mismo autor.

La adaptación fue realizada por el Dr. Rafael Núñez O., tratando de seguir fielmente la forma original del mismo, sin embargo, se llevaron a cabo condiciones que se consideró necesarias para su aplicación en México.

Este cuestionario quedó integrado por 65 preguntas, de las cuales 40 -- son para ser administradas a todos los sujetos y 25 para ser contestadas por personas casadas. No obstante esto, se dió opción a que cada sujeto al que se le administró contestara las 65 preguntas independientemente de su estado civil, para así obtener una exploración más completa de cada individuo.

El cuestionario es un instrumento diseñado para proporcionar por medio de sus preguntas, la evaluación de doce diferentes áreas caracterológicas.

Cada una de estas áreas se evalúa por medio de la prueba Z, X^2 y porcentaje, que servirán como base para el rechazo o no rechazo de la H_0 (Hipótesis Nula), y que consecuentemente se obtendrá qué rasgos caracterológicos -- son normativos de cada grupo social y cuáles son comunes en cada uno de los distintos grupos.

Debido a que determinadas preguntas no se prestaban a ser analizadas por la prueba Z o por X^2 y dadas las características de las mismas, se hizo necesario representar los datos en gráficas de barras utilizando porcentajes para establecer un sistema de comparación (Ver apéndice E).

Al igual que se dan antecedentes sobre el Cuestionario Exploratorio de Rasgos Caracterológicos, se considera necesario dar antecedentes sobre el --

* Estudio Social de "La gente"

** Exploración del Carácter Inglés.

Cuestionario de Personalidad de Willoughby, ya que estos instrumentos de medición no son tan conocidos ni han sido aplicados con la misma frecuencia que los expuestos anteriormente.

Cuestionario de Personalidad Willoughby.- Entre los años de 1929 y 1930, L.L. Thurston y Thelma Gwin Thurston, intentaron obtener un índice de las tendencias neuróticas en los jóvenes universitarios. Para ello elaboraron un cuestionario que denominaron "Una Escala de Personalidad". En su mayor parte fue copilado de varios cuestionarios, como son el Inventario Psiconeurótico de Woodworth (1920), se obtuvieron también preguntas de la monografía de House, de sujetos neuróticos (1926), de las Escalas de Ascendencia y Sumisión (1928), de la lista de preguntas de Freud (1924) sobre Introversión y Extroversión y además de algunos libros de texto.

Con los datos obtenidos de estas fuentes hicieron una lista de casi 600 preguntas relacionadas con los síntomas psiconeuróticos, mismos que se dividieron en categorías previamente determinadas en forma subjetiva. Posteriormente dentro de lo posible, eliminaron las preguntas duplicadas con excepción de las que presentaban la duplicación únicamente en el patrón de conductas; no así en la situación real en la que se manifiesta el síntoma. (Thurston, 1930).

Marcaron cada una de las preguntas con SI o NO de acuerdo como esperaban que el sujeto neurótico debía responder. La lista de las 223 frases que después de la selección permanecieron, fueron dados a contestar a 694 jóvenes con su examen de admisión en la Universidad de Chicago. (Thurston, 1930).

El sujeto debía encerrar en un círculo "SI", "NO" "?" (abstención), ésta última fue considerada como respuesta desajustada. Encontraron que la distribución de las puntuaciones totales dió una curva biométricamente sesgada hacia el lado positivo. (Thurston, 1930).

No les fue posible establecer un criterio externo satisfactorio con las respuestas obtenidas de la aplicación del cuestionario, por lo que adoptaron un criterio de consistencia interna, que se basó en la observación de que todas las frecuencias de las respuestas neuróticas del grupo I, eran mayores que las del grupo II; lo que les indicó que era consistente la forma como fueron calificadas las preguntas para la totalidad de la escala. (Thurston, 1930).

El grupo I lo formaron los 50 sujetos que obtuvieron la puntuación to-

tal más alta (los más neuróticos de acuerdo con la prueba) y el grupo II estuvo integrado por los 50 sujetos que habían obtenido el puntaje total más bajo (los menos neuróticos). Compararon estos grupos analizando cada frase por separado. (Thurston, 1930)

El resultado fue que en todos los casos, excepto en uno se confirmó la suposición de los autores del inventario: la proporción de sujetos "bien ajustado" que respondieron en forma neurótica fue menor que la proporción de sujetos neuróticos que respondieron neuróticamente, es decir, que se consideran mal ajustados. Por ello consideraron al cuestionario como un instrumento suficientemente discriminatorio de la neuroticidad. (Thurston, 1930).

En esta población relativamente poco seleccionada, les fue necesario encontrar una medida del grado con el que una frase prevalecía como síntoma psiconeurótico muy característico, por lo tanto debería tomarse en cuenta el porcentaje absoluto de las incidencias; concluyeron que más necesario sería la frase cuanto mayor fuera el porcentaje (Thurston, 1930).

Finalmente, habiendo analizado las frases por separado formaron una lista con las 42 frases que produjeron el mayor grado de discriminación, o sea, que siempre aparecieron como respuestas neuróticas en cada uno de los grupos comparados. La idea central de calificar cada pregunta fue dirigida a conocer el grado de desajuste social y emocional a través de los indicadores neuróticos, en el supuesto de que existían diferentes grados entre los resultados psiconeuróticos de la personalidad; más tarde se justificó esta hipótesis con los resultados que se obtuvieron (Thurston, 1930).

"El puntaje total de la escala de personalidad es el número total de respuestas desfavorables dadas por el sujeto", calificación alta representa una personalidad emocionalmente inestable, ya que tiene muchos de los rasgos considerados por diferentes autores como específicos de la "personalidad neurótica"; una calificación baja generalmente indica una ausencia de tensiones o de perturbaciones, es decir "una personalidad emocionalmente bien ajustada", concluyó de sus observaciones, que "la característica fundamental de la personalidad neurótica, es la falta de imaginación para expresarse con efectividad en una realidad social externa". (Thurston 1930).

Posteriormente para confirmar sus resultados, aplicó el mismo cuestionario a un grupo de hombres y a otro de mujeres; de la comparación de los dos grupos se concluyó como sigue: "se nos ocurren dos interpretaciones al obser-

var las diferencias entre las Medias, para los hombres es de 37.32, para las mujeres es de 43.82, (el error probable de la diferencia fue de 5.64) interpretadas directamente nos llevaría a la conclusión de que entre los estudiantes, en promedio, las mujeres son más neuróticas que los varones. Una interpretación sería que las mujeres son más neuróticas que los varones. Una segunda interpretación sería que las mujeres son más inclinadas a hablar de la idiosincracia de su personalidad, y por ello las puntuaciones neuróticas de las mujeres son más altas" (Thurston, 1930).

En este mismo trabajo, publicado en 1930, hicieron otra comparación entre un grupo de jóvenes de la Universidad de Chicago que vivía en la fraternidad y otro que no vivía en ella, la Media para el primer grupo fue de - 31.67 mientras que para el segundo fue de 38.89, con un error probable de la diferencia de 4.53, lo que demostró que los jóvenes que se unieron a la fraternidad antes de la aplicación del cuestionario contestaron menos neuróticamente que aquellos que no lo habían hecho. (Thurston, 1930).

Para conocer si en calidad los judíos tenían más dificultades neuróticas que los gentiles, se estudió a un grupo de los primeros y a otros grupo de diversas religiones de la propia Universidad de Chicago; habiéndose encontrado que la puntuación Media para los judíos fue de 38.40 y la de los otros jóvenes fue de 37.05, el error probable de la diferencia fue solo de 0.67, la interpretación por lo tanto fue que los jóvenes judíos en promedio "son ligeramente más neuróticos que el resto de los jóvenes". (Thurston, 1930).

Por otra parte, Charles K.A. Wang (1932) elaboró un cuestionario integrado por 181 preguntas extraídas del Inventario Psiconeurótico de Woodworth de la prueba de Ascendencia-Sumisión de Allport y del Cuestionario de Personalidad de Thurston; con procedimientos similares a los de este último, el cuestionario quedó finalmente constituido por 111 preguntas en las cuales el número de respuestas positivas (SI-NO) determina el diagnóstico de una persistencia positiva.

El cuestionario en estudio fue llamado "Una Escala de Auto-Apreciación". Los resultados obtenidos al aplicarlo en 400 pacientes fueron correlacionados con los resultados obtenidos por Thurston; se encontró un coeficiente de correlación de 0.51, que aunque puede parecer alto no se interpretó como anormal, pues la "persistencia" a pesar de ser un componente de los síntomas neuróticos, no necesariamente es un factor de desajuste. (Charles K.A. Wang, 1932)

O.L. Harvey (1932) interesado en el cuestionario de Thurstone, pero no completamente satisfecho con él, lo aplicó a 146 varones (jóvenes y adultos) estudiantes de un curso de negocios de la Universidad de Texas, modificó la forma de contestar a las preguntas, dejando solamente "SI" o "NO" para encerrar en un círculo.

Analizó las frecuencias de las respuestas a las 223 preguntas, encontró que 45 frases eran los más discriminatorios.

Comparando sus 45 frases discriminatorias con los 42 también más discriminatorios de Thurstone, encontró 23 frases en común (más del 50% concordancia), comparando las 4 listas de las 41 frases que obtuvieron la mayor frecuencia, tanto en la Universidad de Chicago como en la Universidad de Texas, encontró 21 frases en común (de nuevo alrededor del 50% de concordancia); pero comparando las 45 preguntas más discriminatorias encontradas por Harvey con las 41 que obtuvieron la mayor frecuencia de respuestas, sólo existe 19 frases en común, Estas discrepancias las atribuyó el autor a las diferencias en el muestreo:

Volviendo a analizar la lista de las 45 frases más discriminatorias de la neuroticidad, encontró 30 con valor especial para medir la conducta neurótica en base a que "el individuo psiconeurótico es alguien a quien su imaginación le falla a veces para expresarse en forma efectiva en la realidad social".

Raymond Royce Willoughby (1932-1934) poco tiempo después de haber sido publicados los resultados antes descritos, utilizó la escala de Thurstone para aplicarla en una población de matrimonios que estuvo constituida por 152 parejas.

Debido a que no existía estudio control efectuado en población femenina, tuvo que constituir un grupo control, para ello aplicó el cuestionario a 144 mujeres jóvenes, seleccionadas al azar entre un grupo de estudiantes de la Universidad de Pittsburgh (los resultados preliminares de este estudio fueron publicados en 1932, los resultados finales lo fueron en 1934).

Empíricamente derivó seis subescalas e incluyó en ellas las frases relacionadas con los factores siguientes:

FACTORES	CATEGORÍA Y CLAVE		No. DE ITEMS
a) El medio ambiente humano	Social	(So)	59
b) El medio ambiente no humano	Extroversión	(Ex)	17
c) Las experiencias internas del sujeto	Fantasía	(F)	72
d) Los fenómenos somáticos del sujeto	Físicos	(Fa)	47
e) Los familiares más inmediatos del sujeto	Familiares	(Ph)	18
f) Las actividades sexuales del sujeto	Sexo	(Sx)	10
	TOTAL		223

La categoría Social y Fantasía, con mucho, fueron las que mejor se correlacionaron con la escala completa, las puntuaciones neuróticas resultaron significativamente mayores que las categorías restantes, cuyos coeficientes fueron poco significativos.

E S P O S A S

M A R I D O S

Fa	0.90	0.01	0.89	0.01
So	0.79	0.02	0.76	0.02
Ph	0.72	0.03	0.70	0.03
Pa	0.52	0.04	0.40	0.05
Ex	0.64	0.03	0.47	0.05
Sx	0.58	0.04	0.38	0.05

Con estos resultados, el autor confirmó la definición dada por Thurston con relación a que la neurosis, principalmente en una forma peculiar de desajuste en las esferas de la Fantasía y de lo Social, a lo que agregó que con cierto aspecto hipocondríaco.

Correlacionando la edad con la puntuación neurótica, Willoughby encontró que para las esposas era de 0.11 ± 0.07 . y para los esposos era de 0.06 ± 0.07 . Por lo que se le consideró significación a las diferencias. El rango de las edades fue de 25 a 70 años. En la curva de distribución se observó mayor tendencia hacia la neuroticidad en las mujeres jóvenes, así como en los hombres de mayor edad.

La correlación entre el puntaje neurótico y la duración del matrimonio,

para los maridos resultó ser de 0.01 ± 0.06 para las esposas de 0.16 ± 0.06 por lo que se consideró que no existen diferencias significativas entre los dos grupos.

Las distribuciones de las calificaciones totales dadas a las 223 preguntas del cuestionario fueron comparadas con los resultados de Thurston (1930), de Harvey (1932) y con los de Allport (1930) además con sendos grupos para cada sexo obtenidos por Willoughby en la Universidad de Pittsburgh. En total fueron 775 hombres y 221 mujeres. Los resultados fueron los siguientes:

	\bar{X}		$d\bar{X}$	$sd\bar{X}$	d/sd	S	
	H	M				H	M
Turstone	37.3	43.8	6.5	1.71	3.8	22.4	22.3
Harvey	41.9	46.8	4.9	3.47	1.4	25.4	20.2
Allport	41.1	-. -	-. -	-. -	-. -	21.6	-. -
Pittsburgh	40.3	42.2	1.9	1.79	1.1	20.4	24.2
Willoughby	42.2	51.5	9.3	3.30	2.8	21.2	22.7

Al darse cuenta de que el cuestionario de 223 preguntas era muy numeroso y prolongado. Willoughby pensó en hacer abreviaciones. Para ello estudió por separado las incidencias de las características de los ítems, su fuerza discriminatoria y su tendencia de asociación. Arbitrariamente le asignó un peso de 1 a la alta incidencia, de 2 a la gran fuerza discriminatoria y de 3 al que mostrase una evidencia satisfactoria de alto grado de cohesividad; también le dió el valor de 1 a la representatividad que mostrara un grupo que tuviera una gran correlación con la puntuación total de neuroticidad, calificando así los ítems encontró que 45 tuvieron un peso superior a cinco.

Con el deseo de conocer cual era el número ideal de ítems que debería dejar, en la revisión estudió la correlación con la puntuación total, la confiabilidad, la conveniencia de impresión y el esquema de puntuación.

En esta forma encontró que la correlación del cuestionario completo con escalas formadas con 10, 20 o 25 ítems de mayor peso fueron: con la de 10 frases = 0.75; con la de 20 frases = 0.84; y con la de 25 frases = 0.85.

El cuestionario con diez preguntas, definitivamente lo consideró muy

corto; como entre la escala de 20 y la de 25 ítems existían pocas diferencias en relación a la correlación y a la confiabilidad, el autor optó por modificar la forma de responder al cuestionario, "si" "no" "?" sustituyéndolos con cinco respuestas posibles "0" "1" "2" "3" y "4" debido a que en esta forma se beneficiaría el rapport con el sujeto, lo que al mismo tiempo llevaría a un diagnóstico más confiable y preciso.

Bajo este esquema el rango posible de calificaciones para 20 ítems es de 0 a 80, añadiendo cinco ítems más el rango es de 0 a 100, por esta razón prefirió que el cuestionario estuviese formado por 25 preguntas.

En virtud al nuevo procedimiento de calificación, el formado de algunas preguntas fue ligeramente modificado, aquellas en las que una respuesta negativa implicaba un mal ajuste, fueron modificadas en el sentido de que la simple suma de los puntos de las respuestas diera una puntuación proporcional al grado de desajuste.

Tentativamente se propuso que se obtendría una medida de alrededor de 30, una mediana aproximadamente 5 puntos por abajo, los cuartiles superior e inferior alrededor de 50 y 10 respectivamente y una confiabilidad de aproximadamente 0.89

Para probar la validez del test se utilizó el mismo criterio de consistencia interna empleado por Thurstone,

Los números 0, 1, 2, 3 y 4 como respuestas a cada ítem fueron contados separando los grupos por sexo, con los resultados se calculó el valor promedio para cada pregunta en cada grupo.

El autor encontró evidente una relación razonablemente estrecha entre el valor diagnóstico de los ítems y el del total de la escala.

Como datos de interés hay que añadir que la puntuación más baja observada fue de 2 y la más alta de 83, ambas obtenidas por mujeres y que la relación exponencial existente en las mujeres entre la edad y la calificación en el hambre está caracterizado por un constante declinar.

Como se aclaró anteriormente, las variables que se manejaron en los primeros seis estudios y las que fueron manejadas en los dos últimos estudios revisados, no fueron las mismas en su mayoría, por lo que se exponen a continuación tales variables en forma independiente, es decir, primero se enunciarían las de los primeros seis estudios y posteriormente las del sép-

timo y octavo.

F) CONTROL DE VARIABLES: (De los primeros seis estudios)

1) Sexo: masculino y femenino.

2) Edad: Sujetos adolescentes - de 13 a 18 años.

Sujetos adultos - de 19 a 65 años.

3) Escolaridad: adolescentes - de 6o. de primaria a 6o. de bachillerato
adultos - de 3o. de primaria a nivel universitario.

4) Número de la muestra: Total - 1600

800 - adolescentes, 400 hombres y 400 mujeres.

800 - adultos, 400 hombres y 400 mujeres.

5) Los sujetos adolescentes se escogieron del muestreo obtenido de escuelas técnicas, secundarias y preparatorias de dependencia federal, de la U.N.A.M. o de la iniciativa privada. La selección fue realizada al azar.

6) Los sujetos adultos se escogieron de diferentes zonas:

Residencial

Media

Baja

Se seleccionaron nombres y direcciones al azar en el directorio telefónico, para la muestra de adultos. Se aplicaron las pruebas en las respectivas direcciones por los investigadores encargados de esta tarea.

7) Clase Social:

Clase Alta

Clase Media

Clase Baja-superior

Clase Baja-inferior

8) Instrumentos de Medición:

a) Entrevista

b) Estudio Socio-económico

c) Escala de Inteligencia Wechsler para Adultos.

d) Escala de Valores de Allport, Vernon y Lindsay.

e) Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota.

9) Rasgos estudiados: Características de personalidad, Nivel Intelectual, Tipo de Valores y manifestaciones de agresividad.

En el 7o. estudio revisado se manejaron las siguientes variables:

- 1) Sexo: Masculino y femenino
- 2) Edad: 13 a 18 años
- 3) Escolaridad: de 6o. año de primaria a 3o. de secundaria
- 4) Clase Social: Clase Baja-superior
Clase Baja-inferior
- 5) Rasgo estudiado: Tendencia neurótica o rasgos neuróticos en adolescentes Infractores y en adolescentes No Infractores.
- 6) Grupo Experimental: Adoles Infractores, seleccionados al azar del Tribunal para Menores.

Grupo Control: Adolescentes No Infractores, tomados de la investigación "Las características de personalidad de diversos grupos sociales, económicos y vocacionales de la Ciudad de México" la cual comprende 800 estudiantes de enseñanza media en su fase "jóvenes". La selección de las escuelas, así como la de los sujetos se realizó al azar.

- 7) No. de la Muestra: Grupo experimental (adolescente Infractores)

Total: 120

Clase Baja-superior: 60

Clase Baja Inferior: 60

30 hombres y 30 mujeres en cada Clase.

Grupo Control: (Adolescentes No Infractores)-

Total: 400

Clase Baja-superior - 200

Clase Baja-inferior - 200

100 mujeres y 100 hombres en cada clase.

- 8) Instrumento de Medición :

Cuestionario de Personalidad de Willoughby.

El control de variables que se llevó a cabo en el octavo estudio revisado fue el siguiente:

- 1) Sexo; Masculino
- 2) Edad: de 15 a 60 años
- 3) Número de la muestra: 160

Número total de sujetos de nivel alto: 60

Número total de sujetos de nivel Bajo: 100

Sujetos Alcohólicos: 80 Sujetos No Alcohólicos; 80

4) De acuerdo a la escolaridad y el nivel socio-económico se dividieron en:

- a) Sujetos Alcohólicos de Nivel Bajo - 50
(con primaria y secundaria)
- b) Sujetos No Alcohólicos de Nivel Bajo - 50
(con primaria y secundaria)
- c) Sujetos Alcohólicos de Nivel Alto - 30
(Con preparatoria y profesional)
- d) Sujetos No Alcohólicos de Nivel Alto - 30
(con preparatoria y profesional)

4) Todos los sujetos estudiados fueron seleccionados al azar, de algunos de los grupos de Alcohólicos Anónimos, establecidos en la Ciudad de México.

6) Instrumento de Medición; Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota.

7) Rasgo Estudiado: Características de Personalidad y factores psicológicos que impulsan a beber a los individuos a beber inmoderadamente.

G) ANALISIS DE DATOS:

Una vez llevado a cabo el procedimiento anterior, fueron agrupados y analizados los datos obtenidos tanto en cada clase socio-económica como en el sexo masculino y femenino, en los adolescentes como en los adultos de los grupos estudiados de la Ciudad de México; estableciendo comparaciones entre los mismos que permitieron comprobar y aceptar o rechazar la hipótesis propuestas .

H) HIPOTESIS PRINCIPALES:

De acuerdo con el orden en el que se fueron revisando los ocho estudios enunciados, se plantean las siguientes hipótesis:

1) Existen diferencias significativas en el nivel intelectual entre los adolescentes y los adultos de diferentes estratos socio-económico de la Ciudad de México.

2) Existen diferencias significativas en el nivel intelectual entre el sexo masculino y el sexo femenino de la Ciudad de México.

3) La puntuación promedio en las subpruebas de Información, Comprensión,

Analogías, Vocabulario y Puntuación Total, así como el Cociente Intelectual es mayor en el grupo socio-económico más Alto que en el grupo socio-económico más Bajo, de la Ciudad de México.

4) Existen diferencias en las características o rasgos de personalidad entre los hombres y mujeres adolescentes y los hombres y las mujeres adultos, de la Ciudad de México.

5) Existe mayor problema en el manejo adecuado de la agresividad u hostilidad en los adultos, conforme descienden las clases socio-económicas de la Ciudad de México.

6) El grado de agresividad, tanto manifiesta o activa, como oculta o latente, varía entre los diversos niveles socio-económicos de la Ciudad de México.

7) Existe correlación entre algunos de los valores, comprendidos en la Tabla de Valores de Allport y la forma de manejo de la agresividad de cada una de las cuatro clases socio-económicas de la Ciudad de México.

8) Existen diferencias significativas en el grado de neuroticidad entre adolescentes Infractores y adolescentes No Infractores de la Ciudad de México.

9) Existen factores de personalidad o personalidad previa en el enfermo alcohólico de la Ciudad de México.

10) Existen diferencias significativas entre los grupos de alcohólicos, tomando en cuenta los estratos socio-económicos de los mismos.

CAPITULO III

ANALISIS ESTADISTICO DE LOS RESULTADOS

Procedimientos Estadísticos

El propósito del presente capítulo es el describir y analizar los datos obtenidos a través de los siguientes procedimientos estadísticos: medias aritméticas, desviación estandar, coeficiente de correlación del producto momento (R) de Pearson.

A. En relación con la inteligencia se obtuvieron doce cuadros, seis para el sexo masculino y seis para el sexo femenino (ver Apéndice A); cada uno pertenece a las diferentes combinaciones que se realizaron, mencionadas ya en capítulos anteriores. En cada cuadro están las subpruebas, con los grupos combinados y el número de sujetos, la media de cada grupo y la desviación estandar; después, el resultado de la \underline{Z} y su valor para el nivel de significación; por último, las conclusiones.

En la comparación entre el grupo I con el grupo II masculinos (clase Alta y Clase Media) se encontró que no existe diferencia significativa entre las puntuaciones de Información, Comprensión, Analogías, Vocabulario y Puntuación Total. $M_1 = M_{11}$ (Véase cuadro 1 - Apéndice A).

Por otra parte, al comparar el grupo I con el grupo III masculinos de la muestra investigada, se encontró diferencia significativa entre las puntuaciones de Información, Comprensión, Vocabulario y la Puntuación Total, a un nivel de significancia del 0.01 $M_1 = M_{11}$ (Véase cuadro 2 - Apéndice A).

Entre los grupos I y IV masculinos se encontró diferencia significativa en las puntuaciones de las cuatro subpruebas y la Puntuación Total, a un nivel de significación de 0.01 $M_1 > M_{11}$ (Véase Cuadro 3 - Apéndice A)

Entre los grupos II y III masculinos se encontró diferencia significativa en las puntuaciones de las cuatro subpruebas y la Puntuación Total, a un nivel de significación del 0.01 $M_1 > M_{11}$ (Véase cuadro 4 - Apéndice A)

Entre los grupos II y IV masculinos se encontró diferencia significativa en las cuatro subpruebas y la Puntuación Total, a un nivel de significación del 0.01 $M_1 > M_{11}$ (Véase cuadro 5 - Apéndice A).

Entre los grupos III y IV masculinos se encontró diferencia signifi-

cativa en las puntuaciones de las cuatro subpruebas y la Puntuación Total, a un nivel de significación del 0.01 $M_1 > M_{11}$ (Véase cuadro 6 - Apéndice A).

Entre los grupos I y II femeninos se encontró que no existe diferencia significativa entre las puntuaciones de las cuatro subpruebas y la Puntuación Total, a un nivel de significación del 0.01 $M_1 = M_{11}$ (Véase cuadro 7 - Apéndice A).

Entre los grupos I y III femeninos se encontró diferencia significativa en las puntuaciones de las cuatro subpruebas y la Puntuación Total, a un nivel de significación del 0.01 $M_1 > M_{11}$ (Véase cuadro 8 - Apéndice A).

Entre los grupos I y IV femeninos se encontró diferencia significativa en las puntuaciones de las cuatro subpruebas y la Puntuación Total, a un nivel de significación del 0.01 $M_1 > M_{11}$ (Véase cuadro 9 - Apéndice A).

Entre los grupos II y III femeninos se encontró diferencia significativa en las puntuaciones de las cuatro subpruebas y la Puntuación Total, a un nivel de significación del 0.01 $M_1 > M_{11}$ (Véase cuadro 10- Apéndice A).

Entre los grupos II y IV femeninos se encontró diferencia significativa en las puntuaciones de las cuatro subpruebas y la Puntuación Total, a un nivel de significación del 0.01 $M_1 > M_{11}$ (Véase cuadro 11 - Apéndice A).

Entre los grupos III y IV femeninos se encontró diferencia significativa en las puntuaciones de las cuatro subpruebas y la Puntuación Total a un nivel de significación del 0,01 $M_1 > M_{11}$ (Véase cuadro 12 - Apéndice A).

B) En cuanto a la utilización de las escalas de agresividad, la hipótesis planteadas fueron, que existe mayor problema en el manejo adecuado de la agresividad u hostilidad en los adultos conforme descienden las escalas socio-económicas de acuerdo con la I de Schultz. Además, se planteó que el grado de la manifestación de la agresividad tal y como se mide a través de los índices AH y PAI de Welsh y Sullivan y las escalas II y III de Schultz, varía entre los diversos niveles socio-económicos. Por último, se estableció que existe correlación entre la forma de manejo de la agresividad de cada una de las cuatro clases socio-económicas, según se mide con los índices AH y PAI de Welsh y Sullivan y las tres escalas de Schultz.

Para comprobar las hipótesis anteriores, tomamos un nivel de significancia de 0,01 lo que quiere decir, que solamente una vez en cien diferencias como éstas pueden deberse al azar, es decir, que existe un 99 por cien

to de confianza de que se toma la decisión adecuada.

Posteriormente se formuló la regla de decisiones que como se sabe son los procedimientos que permiten decidir si una hipótesis se acepta o se rechaza o de determinar si las muestras observadas difieren significativamente de los resultados esperados.

Para nuestro caso, tomamos como significativos aquellos valores, donde el valor obtenido de Z sea menor a ± 2.58 (frontera de decisiones) a un nivel de significancia de 0.01.

El término significativo lo usamos para designar la existencia de una diferencia no debida al azar de entre las observaciones y lo que se espera entre un hecho y una hipótesis.

Una diferencia es significativa o no, dependiendo de si puede o no, ser atribuida razonablemente a fluctuaciones dentro de una misma muestra o al azar.

b) Análisis de Resultados

El fin fundamental de este estudio es analizar los resultados estadísticos relacionados con el manejo de la hostilidad. Como subrayamos anteriormente, los niveles socio económicos quedaron establecidos de la siguiente manera:

NIVEL SOCIO ECONOMICO	GRUPO SOCIAL
Clase Alta	I
Clase Media	II
Clase Baja Superior	III
Clase Baja Inferior	IV

Una vez calificadas las escalas de Schultz, los índices de Welsh y Sullivan, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

1. No existe diferencia significativa en el grado de educación del manejo de la hostilidad entre los adultos de los distintos niveles socio económicos.

CUADRO No. 2

Puntuaciones Obtenidas de la escala I de Schultz

Adecuación de los métodos utilizados para el manejo de los sentimientos

mientos de hostilidad*

GRUPO	N	MEDIDA	D.E.
I	100	6.58	3.79
II	100	9.74	2.51
III	100	10.57	4.80
IV	100	13.32	3.72

* Esta escala consta de 34 frases del MMPI

Al realizar un análisis de las medias observamos un aumento para las medias de los grupos III y IV donde las personas que contestan un número elevado de frases en la dirección indicada pueden tener problemas en el área general de hostilidad y utilizar métodos inadecuados para expresarla.

CUADRO No. 3

PRUEBA DE HIPOTESIS PARA LA ESCALA I DE SCHULTZ

GRUPOS	Z	REGLA DE DECISIONES P = 0.01	CONCLUSION
I con II	-6.95	-2.33	RECHAZA Ho
I con III	-6.52	-2.33	RECHAZA Ho,
I con IV	-17.24	-2.33	RECHAZA Ho.
II con III	-1.53	-2.33	ACEPTA Ho
II con IV	-7.98	-2.33	RECHAZA Ho
III con IV	-7.46	-2.33	RECHAZA Ho
V con VI*	-10.10	-2.33	RECHAZA Ho

* El grupo V se obtuvo de la fusión del grupo I con el grupo II, y el grupo VI de la fusión del grupo III y IV con el propósito de realizar una observación más objetiva de las diferencias entre las clases superiores e inferiores.

Al observar los resultados obtenidos, comparando el grupo I con los grupos II, III y IV se rechaza la Ho, por lo tanto, tenemos una diferencia significativa en el manejo de la agresión u hostilidad tal y como la mide la

Escala I de Schultz, de lo que se desprende que el grupo I tiene un menor problema en el manejo de la adecuación de los sentimientos de hostilidad, respecto a las clases inferiores. Sin embargo, el grupo II con respecto al grupo III, no presenta una diferencia significativa en el grado de adecuación del manejo de la agresión. Paralelamente al grupo I, los datos arrojados de la comparación del grupo III con IV y III con IV así como el grupo V con VI respectivamente, observamos que conforme las clases sociales descienden es notoria una diferencia significativa, lo que nos lleva a concluir que en estos grupos existe un mayor problema en la adecuación de los sentimientos de hostilidad conforme a la Escala I de Schultz.

No existe diferencia significativa en el grado de expresión aparente de la agresividad u hostilidad ni en el grado de agresividad latente o pasiva entre los grupos de adultos de los diferentes niveles socio-económicos.

CUADRO No. 4

PUNTUACIONES OBTENIDAS DE LA ESCALA II DE SCHULTZ

" FRECUENCIA DE LA EXPRESION DE LA HOSTILIDAD MANIFIESTA"*

GRUPO	N	MEDIA	D.E.
I	100	6.15	1.52
II	100	5.14	1.50
III	100	6.55	1.80
IV	100	6.22	1.86

* Esta escala consta de 14 frases del MMPI.

En esta tabla se puede observar que no existen variaciones considerables entre las medias más que una ligera disminución del grupo I y aumento gradual en las subsecuentes. Sin embargo, cabe señalar que las personas que expresan su hostilidad en forma manifiesta, son descritas como individuos que con frecuencia se visualizan en situaciones de autodefensa y recurren a actos hostiles o agresivos.

CUADRO No. 5

PRUEBA DE HIPOTESIS PARA LA ESCALA II DE SCHULTZ.

GRUPOS	Z	REGLA DE DECISIONES P = 0,01	CONCLUSION
I con II	4,64	-2.58 a 2,58	RECHAZA Ho
I con III	-1,78	-2.58 a 2,58	ACEPTA Ho
I con IV	-0,38	-2.58 a 2,58	ACEPTA Ho
II con III	-6,02	02.58 a 2,58	RECHAZA Ho
II con IV	-4,52	-2,58 a 2,58	RECHAZA Ho
III con IV	1,28	-2,58 a 2,58	ACEPTA Ho
V con VI	-4,47	-2.58 a 2,58	RECHAZA Ho

De acuerdo a este cuadro, podemos observar que en la combinación de los grupos I con III y I con IV respectivamente, así como en el III con el IV, aceptamos Ho y concluimos que no existe diferencia significativa en el grado de la frecuencia de la expresión manifiesta en los grupos de adultos conforme las clases sociales descienden. En el caso de las combinaciones de los grupos I con II, II con III y II con IV, rechazamos Ho y podemos aseverar que existe diferencia significativa en el grado de frecuencia de la expresión de la hostilidad manifiesta.

En los grupos VI y VI se rechaza Ho por lo que en forma global encontramos diferencia en el grado de frecuencia de la expresión de la hostilidad manifiesta, tal y como es medida por la Escala II de Schultz, entre las clases altas y las clases bajas.

CUADRO No. 6

PUNTUACIONES OBTENIDAS PARA EL INDICE DE HOSTILIDAD ACTIVA DE WELSH Y SULLIVAN

GRUPO	N	MEDIA	D.E.
I	100	115,90	15,65
II	100	120,11	15,90
III	100	124,20	19,82
IV	100	125,17	19,13

Aparentemente existe un incremento gradual en las medidas conforme las

clases socio-económicas descienden y un incremento mínimo del grupo IV respecto de III.

CUADRO No. 7

PRUEBA DE HIPOTESIS PARA EL INDICE AH DE WELSH Y SULLIVAN

GRUPOS	Z	REGLA DE DECISIONES P = 0.01	CONCLUSION
I con II	-1.89	-2.58 a 2.58	ACEPTA Ho
I con III	-3.29	-2.58 a 2.58	RECHAZA Ho
I con IV	-3.76	-2.58 a 2.58	RECHAZA Ho
II con III	-1.62	-2.52 a 2.58	ACEPTA Ho
II con IV	-2.04	-2.58 a 2.58	ACEPTA Ho
III con IV	-0.35	-2.58 a 2.58	ACEPTA Ho
V con VI	-3.73	-2.58 a 2.58	RECHAZA Ho

Al realizar el análisis de este cuadro, encontramos que en la comparación del grupo I con II se acepta Ho; pero lo tanto, no existe diferencia significativa en el grado de hostilidad de acuerdo a como lo mide el Índice de Hostilidad Activa desarrollado por Welsh y Sullivan, pero en las comparaciones de los grupos I con III y I con IV encontramos diferencia significativa.

Para las combinaciones de los grupos II con III, II con IV, y III con IV se acepta Ho, concluyendo que entre estas clases socio-económicas no existe diferencia significativa en el grado de Hostilidad de Welsh y Sullivan medido a través de su índice.

En el caso específico de las comparaciones de los grupos V con VI donde ambos son resultado de la fusión de las dos clases socio-económicas altas y de las dos clases socio-económicas bajas respectivamente, se rechaza Ho, lo cual nos permite aseverar que existe diferencia significativa en el grado de hostilidad medido por el Índice de Hostilidad Activa de Welsh y Sullivan.

CUADRO No. 8

PUNTUACIONES OBTENIDAS DE LA ESCALA III DE SCHULTZ*
 "FRECUENCIA DE LA EXPRESION DE LA HOSTILIDAD LATENTE"

GRUPO	N	MEDIA	D.E.
I	100	1,61	0.84
II	100	1,57	0.65
III	100	2,05	1.25
IV	100	2.28	1.11

* ESTA ESCALA CONSTA DE 7 FRASES DE MMPI

Podemos observar que no existen variaciones considerables entre las medias, solamente una ligera disminución del grupo II con respecto al grupo I y un aumento gradual conforme las clases socio-económicas descienden,

Las personas que contestan un número elevado de frases en la dirección indicada expresan su hostilidad en forma indirecta, sutil, insidiosa o pasiva, es decir, se colocan en tal posición que nunca tienen que aceptar la responsabilidad de su hostilidad.

CUADRO No. 9

PRUEBA DE HIPOTESIS PARA LA ESCALA III DE SCHULTZ

GRUPOS	Z	REGLA DE DECISIONES P = 0,01	CONCLUSION
I con II	0,38	-2,58 a 2,58	ACEPTA Ho.
I con III	-2,92	-2,58 a 2,58	RECHAZA Ho
I con IV	-4,81	-2,58 a 2,58	RECHAZA Ho
II con III	-3,41	-2,58 a 2,58	RECHAZA Ho
II con IV	-5,52	-2,58 a 2,58	RECHAZA Ho
III con IV	-1,38	-2,58 a 2,58	ACEPTA Ho
V con IV	-5,83	-2,58 a 2,58	RECHAZA Ho

En la comparación del grupo I con II Ho. es aceptada, siendo esto índice de que no existe diferencia significativa en el grado de expresión de la frecuencia de la hostilidad latente de acuerdo a la Escala III de Schultz. No obstante, en la comparación del grupo I con III y IV encontramos una di-

diferencia significativa,

Para el caso de las comparaciones del grupo II con III y IV respectivamente, se observa un rechazo de H_0 . en ambos casos, lo que nos permite aseverar que existe diferencia significativa entre estos grupos en el grado de hostilidad medido por la Escala II de Schultz.

En las comparaciones globales dada por los grupos V con VI se rechaza H_0 . concluyéndose que existe diferencia significativa en el grado de frecuencia de la hostilidad latente entre estos grupos.

Cabe hacer notar las diferencias de resultados del grupo I con su inmediato inferior (grupo II), donde no hay diferencia en la expresión de la hostilidad latente así como en la comparación del grupo III con IV, donde los resultados son análogos.

CUADRO No. 10
PUNTUACIONES OBTENIDAS PARA EL INDICE DE AGRESIVIDAD PASIVA
DE WELSH Y SULLIVAN

GRUPO	N	MEDIA	D.E.
I	100	-7.07	22.44
II	100	-7.41	21.36
III	100	-19.50	32.18
IV	100	-28.86	34.93

En este cuadro se observa una similitud en los valores de la media en los grupos I y II, pero a partir del III un considerable aumento en los valores.

CUADRO No. 11
PRUEBA DE HIPOTESIS PARA EL INDICE DE WELSH Y SULLIVAN

GRUPOS		REGLA DE DECISIONES $P = 0.01$	CONCLUSION
I con II	0.11	-2.58 a 2.58	ACEPTA H_0
I con III	3.17	-2.58 a 2.58	RECHAZA H_0
I con IV	5.25	-2.58 a 2.58	RECHAZA H_0
II con III	3.13	-2.58 a 2.58	RECHAZA H_0
II con IV	5.24	-2.58 a 2.58	RECHAZA H_0
III con IV	1.97	-2.58 a 2.58	ACEPTA H_0
V con VI	2.11	-2.58 a 2.58	RECHAZA H_0

Podemos observar en la comparación del grupo I con II la aceptación de H_0 indicándonos la no existencia de diferencia significativa de acuerdo al Índice de Agresividad Pasiva de Welsh y Sullivan.

Comparando el mismo grupo I con III y IV encontramos, contrariamente lo anterior, un rechazo de H_0 , lo cual indica una diferencia significativa en la medida de la agresión de acuerdo al Índice PAI de Welsh y Sullivan.

En las comparaciones del Grupo II con III, así como con el grupo IV, se observa un rechazo de H_0 , lo cual nos indica que no existe diferencia significativa en el valor del Índice PAI. En caso de la comparación del grupo III con IV y V con VI. Se observa a través de la aceptación de H_0 que no existe diferencia significativa en ninguno de los casos en el manejo de la hostilidad pasiva medido por el índice desarrollado por Welsh y Sullivan.

Nosotros hemos considerado conveniente señalar que en esta hipótesis nula, para las escalas II y III de Schultz, así como en el índice AH, en las comparaciones globales (V con VI) de las clases altas y las clases bajas se observa una diferencia en las diferentes manifestaciones de la agresividad no siendo así el caso del Índice PAI donde en la comparación global no se conserva dicha diferencia. Es decir, el grado de manifestación de la agresividad no varía entre los diversos niveles socio-económicos; solamente en la comparación global entre las clases altas y las bajas se encuentran diferencias.

CUADRO No. 12

VALORES T OBTENIDOS PARA LOS DISTINTOS GRUPOS EN EL INDICE DE HOSTILIDAD ACTIVA (AH)

GRUPOS	T	P PRUEBA UNILATERAL
GRUPO A Y GRUPO B*	1.61	.07
GRUPO A Y GRUPO C*	- 0.08	◀.45
GRUPO A Y GRUPO D*	- 1.39	.10

* Grados de libertad = $N^1 + N^2 = 198$

* El valor estadístico de t fue computado asumiendo varianzas iguales pero desconocidas.

El valor de t entre los grupos A y B de 1.61 con 1981 grados de libertad, alcanza un nivel de significancia de 0.97, lo que significa que siete veces en cien diferencias como éstas se pueden deber al azar.

El valor t entre los grupos A y C de -0.08 con 198 grados de libertad es totalmente insignificante en virtud de que en el cincuenta por ciento de los casos diferencias como éstas se deben al azar.

El valor t entre los grupos A y D de -1.39 con 1981 grados de libertad, alcanza un nivel de significancia de .10 lo que significa que diez veces en cien diferencias como éstas se pueden deber al azar,

En la comparación de los resultados anteriormente hechos, se encontró que no existe diferencia significativa entre ninguno de los cuatro grupos de las diferentes clases socio-económicas, respecto al grado de expresión de la hostilidad manifiesta, tal y como la mide el índice AH de Welsh y Sullivan.

Sin embargo, cabe hacer notar que los Índices AH de los cuatro grupos, se asemejan a los índices de la población psiquiátrica y no a la de los índices de los estudiantes norteamericanos, por lo que cabe asumir que la muestra de la Ciudad de México tiene problemas mayores en la adecuación del manejo de la hostilidad activa.

Es de hacerse notar que las variaciones en los Índices AH, presentan una similitud en tendencia con los resultados obtenidos en este mismo trabajo con la Escala de Adecuación de Manejo de Sentimientos de Hostilidad y la Frecuencia de Expresión de Hostilidad Manifiesta.

C) Al analizar los resultados de las puntuaciones obtenidas con la escala de Allport, utilizando la media aritmética y la desviación estandar de dichas puntuaciones. (Véase el cuadro No. 13).

ESCALA DE VALORES DE ALLPORT
 CUADRO No. 13
 PUNTUACIONES OBTENIDAS DEL VALOR TEORICO

GRUPO	N	MEDIA	D.E.
I	100	47,42	6,87
II	100	49,21	2,85
III	100	48,28	5,62
IV	100	48,24	10,06

Podemos observar que la medida más elevada corresponde al grupo II, dado que en este valor se mide el interés en el descubrimiento de la verdad, podría inferirse que las personas que componen este grupo se caracteriza por una incesante lucha por alcanzar la verdad tomando una actitud crítica que busca diferencias y semejanzas en su medio. Lo siguen en orden decreciente las medias de los grupos III, IV (siendo estos valores muy parecidos entre sí) y finalmente el grupo I, siendo este el más bajo.

CUADRO No. 14
 PUNTUACIONES OBTENIDAS DEL VALOR ECONOMICO

GRUPO	N	MEDIA	D.E.
I	100	46,89	8,20
II	100	47,76	8,21
III	100	43,24	6,94
IV	100	43,38	7,91

En relación al valor económico el grupo II obtiene la puntuación media más elevada, lo que nos permite inferir la importancia que este grupo hace en cuanto a los valores útiles y prácticos; centrandose en su interés en la satisfacción de sus necesidades corporales; siguiendole en orden decreciente el grupo I, III y IV, respectivamente.

CUADRO No. 15
PUNTUACIONES OBTENIDAS DEL VALOR ESTETICO

GRUPO	N	MEDIA	D.E.
I	100	37.06	9.00
II	100	36.92	7.07
III	100	39.40	8.62
IV	100	38.83	10.60

En el valor estético no se generaliza, sino cada experiencia está contenida en sí mismo y es intrínsecamente valiosa; correspondiendo la media más elevada al grupo III podríamos aseverar acerca de las personas que componen este grupo, que son individualistas, o sea, que cuando conocen a alguien lo juzgan como persona y no como miembro de un grupo. Posteriormente observamos las medias del grupo III, IV, y I.

CUADRO No. 16
PUNTUACIONES OBTENIDAS DEL VALOR SOCIAL

GRUPO	N	MEDIA	D.E.
I	100	37.29	6.71
II	100	35.95	6.92
III	100	38.41	6.69
IV	100	38.28	7.38

Paradójicamente en el valor social la media elevada corresponde al grupo III, dado que en este valor se evalúa la actitud altruista y filantrópica, las personas que constituyen este grupo muestran una conducta bondadosa, comprensiva y desinteresada al medio. Le siguen en orden decreciente los grupos IV, I, y II

CUADRO No. 17
PUNTUACIONES OBTENIDAS DEL VALOR POLITICO

GRUPO	N	MEDIA	D.E.
I	100	39.73	8.14
II	100	40.95	5.77
III	100	40.43	6.15
IV	100	41.63	7.86

Fuera de nuestras expectativas, la media más alta correspondió al grupo IV. Este valor está interesado primeramente en el poder personal, o sea, que la actitud que mantienen estas personas hacia la vida diaria está dada en términos de jerarquía por lo que las cosas son vistas como superiores, mejores y más dignas. Le siguen en el valor de la media, el grupo II, III, y I.

CUADRO No. 18
PUNTUACIONES OBTENIDAS DEL VALOR RELIGIOSO

GRUPO	N	MEDIA	D.E.
I	100	30,19	7.65
II	100	28.87	8.80
III	100	30,39	8.16
IV	100	29.75	8.32

En cuanto al valor religioso, corresponde la media más elevada al grupo III, lo que es un indicador del interés de los miembros de este grupo de comprender el cosmo como un todo o sea que los individuos buscan tener armonía en la vida en todas sus manifestaciones. Cabe señalar que entre la media del grupo III y el grupo I existe una diferencia de 20 décimas, siguiéndole en orde decreciente el grupo IV y II,

No existe una correlación entre ninguno de los valores de Allport y la forma de manejo de la agresividad, de cada uno de los grupos de adultos de los diferentes niveles socio-económicos.

D) Al analizar los resultados de las puntuaciones obtenidas con el MMPI, se obtuvo un porcentaje de personas que inciden en la zona de normalidad en cada clase socio económica. Posteriormente concentramos los siguientes datos para ser analizados:

1. Número de sujetos utilizados para cada escala tanto de México como de Minnesota.
2. Medias y desviaciones estandar
3. Diferencia entre medias,
4. Varianza de los datos Mexicanos y de Minnesota
5. La t de student.
6. Calificación Z obtenida para leer los puntajes debido a que son muestras grandes,

7. Utilizando los niveles de significancia .05 y .01 que de acuerdo con la regla de decisión se rechazará H_0 si t calculada es mayor que (1.96 para el nivel de significancia .05 y 2.58 para el nivel de .01) o menor que (1.96 para el nivel de significancia .05 y 2.58 para el nivel de significancia .01) Si ocurre otra cosa no se rechazará.

Hicimos un análisis de las gráficas de calificaciones naturales.

Con los datos obtenidos diseñamos una gráfica para trazar el perfil de adultos Mexicanos en el Distrito Federal, una global para cada sexo y una para cada clase socio económica de México por sexo (ver apéndice C). Traizamos sobre el protocolo de Minnesota las medias obtenidas para cada uno de los grupos de adultos de la Ciudad de México.

Al comparar la escala L del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socio económicas (I, II, III, y IV) con la escala L del grupo normativo de Minnesota, se observa que en las clases I, II, y III en comparación con Minnesota, presentan diferencias estadísticas significativas a los niveles de significancia de .05 y .01. En la comparación de la clase socio económica IV con el grupo de Minnesota, solo presenta diferencia estadísticamente significativa al nivel de .05 pero no al nivel de .01.

Al hacer la comparación de la escala I, entre las cuatro clases socio económicas del grupo masculino en México, se observa que no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de .05 y .01.

Al comparar la escala F del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socio económicas (I, II, III, IV) con la escala F del grupo normativo de Minnesota, se observa que presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01 en las comparaciones de las escalas I, II, III y IV. En la clase socio económica II presenta diferencias sólo al nivel de .05 .

Al hacer la comparación de la escala F entre las cuatro clases socio económicas del grupo masculino en México, se observa que la clase I, comparada con la II es el único caso en el que no se presentan diferencias significativas, pero en el resto de las comparaciones sí presenta diferencias estadísticamente significativas y fueron en las clases I comparada con la III, clase I comparada con la IV, clase II comparada con la IV, III comparada con la IV a los niveles de significancia de .05 y .01 .

Al comparar la escala K del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socio económicas (I, II, III, IV) con la escala K del grupo normativo de Minnesota, se observa que en la clase III comparada con el Minnesota, no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01 . Y en las clases I, II, IV, comparadas con Minnesota, sí presenta diferencias estadísticamente significativas en ambos niveles de significancia,

Al hacer la comparación de la escala K entre las cuatro clases socio económicas del grupo masculino en México, se obtiene que en la clase I comparada con la II, no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01, pero en las clases socio económicas I comparada con la III, I comparada con la IV, II comparada con la IV, III comparada con la IV, sí presenta diferencias estadísticamente significativas a ambos niveles de significancia,

Al comparar la escala I del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socio económicas (I, II, IV) con la escala I del grupo normativo de Minnesota, se observa que de las cuatro clases, en la clase I comparada con el Minnesota, y en la II comparada con el Minnesota, no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01 , Y en las clases III comparada con Minnesota, y IV comparada con el Minnesota, presenta diferencias estadísticamente significativas en ambos niveles de significancia.

Al hacer la comparación de la escala I entre las cuatro clases socio económicas del grupo masculino de la ciudad de México, se obtiene que en la clase I comparada con la clase II, y la clase III comparada con la clase IV no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01. En las clases I comparada con la clase III, la clase I comparada con la clase IV, la clase II comparada con la clase III, y la II comparada con la clase IV, sí presenta diferencias estadísticamente significativas a ambos niveles de significancia,

Al comparar la escala 2 del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socio económicas (I, II, III, y IV) con la escala 2 del grupo normativo de Minnesota, se observa que en las cuatro clases presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01.

Al hacer la comparación de la escala 2 entre las cuatro clases socio económicas del grupo masculino en México, se obtiene que la clase I comparada con la clase II, la clase III comparada con la clase IV no presentan diferencias estadísticamente significativas en ambos niveles. En las clases I comparada con la clase IV sólo presenta diferencias al nivel de .05,

Al comparar la escala 3 del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socio económicas (I, II, III, IV) con la escala 3 del grupo normativo de Minnesota, se observa que en las cuatro clases socio económicas la escala 3 presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01.

Al hacer la comparación de la escala 3 entre las cuatro clases socio económicas del grupo masculino en México, se obtiene que las clases I comparada con la clase II, y la clase III comparada con la clase IV no presentan diferencias estadísticamente significativas a ambos niveles de significancia. Pero las clases I comparada con la IV y II comparada con la clase III sólo presenta diferencias al nivel de .05.

Al comparar la escala 4 del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socio económicas con la escala 4 del grupo normativo de Minnesota, se observa que en las cuatro clases socio económicas presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de dignificancia de .05 y .01.

Al hacer la comparación de la escala 4 entre las cuatro clases socio económicas del grupo masculino en México, se obtiene que en las clases I comparada con la II no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01 . En las clases I comparada con la clase III, la clase I comparada con la clase IV y la clase II comparada con la clase III, y la clases II comparada con la clase IV sí presenta diferencias estadísticamene significativas a ambos niveles de significancia. Pero en las clases III comparada con la clase IV presenta diferencia sólo al nivel de significancia de .05 .

Al comparar la escala 5 del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socioeconómicas (I, II, III, IV) con la escala 5 del grupo normativo de Minnesota, se observa que en las cuatro clases socio económicas presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01 .

Al hacer la comparación de la escala 5 entre las cuatro clases socio-económicas del grupo masculino en México, se obtiene que en las cuatro clases no presenta diferencia estadísticamente significativas a los niveles de .05 y .01.

Al comparar la escala 6 del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socio-económicas (I,II,III,IV) con la escala 6 del grupo normativo de Minnesota, se observa que en las cuatro clases socio-económicas la escala 6 presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01.

Al hacer la comparación de la escala 6 entre las cuatro clases socio-económicas del grupo masculino en México, se obtiene que en las clases I en comparación con la clase II, de la clase II comparada con la III y de la clase III comparada con la clase IV no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01. En las clases I comparada con la clase IV, y de la clase II comparada con la clase IV, presenta diferencias estadísticamente significativas a ambos niveles de significancia, Pero en las clases I comparada con la clase III sólo presenta diferencias al nivel de .05'

Al comparar la escala 7 del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socio-económicas (I,II,III,IV) con la escala 7 del grupo normativo de Minnesota, se observa que en las clases I comparada con el Minnesota, y la II comparada con el Minnesota, no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01. En las clases III comparada con el Minnesota y IV comparada con el Minnesota, presenta diferencias estadísticamente significativas a ambos niveles de significancia.

Al hacer la comparación de la escala 7 entre las cuatro clases socio-económicas del grupo masculino en México, se obtiene que en las clases I -- comparada con la II, no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01. En las clases I comparada con la clase III, la clase I comparada con la clase IV, la clase II comparada con la IV, sí presenta diferencias estadísticamente significativas a ambos niveles de significancia. En las clase III comparada con la IV sólo presenta diferencias al nivel de .05

Al comparar la escala 8 del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socio-económicas (I,II,III,IV) con la escala 8 del grupo normativo

de Minnesota, se observa que en las clases I comparada con Minnesota, II comparada con Minnesota, no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01. En las clases III comparada con Minnesota y IV comparada con Minnesota, sí presenta diferencias estadísticamente significativas a ambos niveles de significancia.

Al hacer la comparación de la escala 8 entre las cuatro clases socio-económicas del grupo masculino en México, se observa que en la clase I comparada con la clase II no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01. En las clases comparada con la clase III, la I comparada con la clase IV, la clase II comparada con la III, la clase II comparada con la clase IV, y la clase III comparada con la clase IV, sí presenta diferencias estadísticamente significativas a ambos niveles de significancia.

Al comparar la escala 9 del perfil del adulto masculino de las cuatro clases socio-económicas (I,II,III,IV) con la escala 9 del grupo normativo de Minnesota, se observa que en las cuatro clases presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01.

Al hacer la comparación de la escala 9 entre las cuatro clases socio-económicas del grupo masculino en México, se observa que en las clases I comparada con la II, de la I comparada con la clase III, de la clase III comparada con la clase IV no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01. En las clases I comparada con la clase IV, la clase II comparada con la clase III y la clase II comparada con la clase IV presenta diferencias estadísticamente significativas sólo al nivel de significancia de .05.

Al comparar la escala 0 del perfil del adulto masculino de las cuatro socio-económicas (I,II,III,IV) con la escala 0 del grupo normativo de Minnesota, se observa que en las clases II comparada con Minnesota, y IV comparada con Minnesota, no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01. En las clases I comparada con Minnesota, y la clase III comparada con Minnesota, sí presenta diferencias estadísticamente significativas a ambos niveles de significancia.

Al hacer la comparación de la escala 0 entre las cuatro clases socio-económicas del grupo masculino en México, se observa que la clase I compa-

rada con la clase II, la clase I comparada con la clase IV, y la escala II comparada con la clase IV, no presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01. En las clases I comparada con la clase III comparada con la clase IV, si presenta diferencias estadísticamente significativas a ambos niveles de significancia.

Haciendo la comparación de la escala L entre las cuatro clases socio económicas del grupo femenino de adultos de la ciudad de México, se observa que en las cuatro comparaciones presenta diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01.

Comparando la escala F de las cuatro clases socio económicas del adulto femenino de la ciudad de México (I,II,III,IV) con la escala F del grupo femenino normativo de Minnesota, se observa que presentan diferencias estadísticamente significativas a los niveles de .05 y .01 en las cuatro clases socio económicas. Haciendo la comparación de la escala F entre las cuatro clases socio económicas del adulto mexicano del sexo femenino se obtiene que en las comparaciones I comparada con la clase II, II comparada con la III, no presentan diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01; en las comparaciones I comparada con la clase III, I comparada con la clase IV, II comparada con la clase IV y III comparada con la clase IV, presentan diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01.

En la comparación de la escala K entre las cuatro clases socio-económicas de los adultos del sexo femenino de la ciudad de México, observamos que en las comparaciones I comparada con la clase II, I comparada con la clase III, II comparada con la clase III no existen diferencias estadísticamente significativas a los niveles de significancia de .05 y .01, En las comparaciones de la clase I comparada con la clase IV, la clase II comparada con la clase IV y la clase III comparada con la clase IV, se obtiene que si existen diferencias estadísticamente significativas a ambos niveles de significancia.

D) En relación a la utilización del MMPI con el grupo investigado de adultos del sexo masculino, se puede observar que al comparar el grupo masculino de México (N=400), con el grupo masculino normativo de Minnesota se encontró que existen diferencias estadísticamente significativas. De 18 escalas que se compararon 12 presentaron estas diferencias. Estas escalas son

las siguientes: L, 1, 2, 3, 5, 6, 7, 9, 1K, 4K, 7K, 8K.

Al hacer la comparación del grupo masculino de México por clase socio-económica con el grupo normativo de Minnesota se encontró que también hay diferencias estadísticamente significativas.

México clase I comparada con el grupo de Minnesota.

México clase II comparada con el grupo de Minnesota.

México clase III comparada con el grupo de Minnesota.

México clase IV comparada con el grupo de Minnesota.

Las comparaciones del grupo masculino de México entre clase socio-económica presentaron diferencias estadísticamente significativas:

Clase I comparada con clase III

Clase I comparada con clase IV

Clase II comparada con clase III

Clase II comparada con clase IV

Y no presentaron diferencias estadísticamente significativas las clases:

Clase I comparada con clase II

Clase III comparada con clase IV

Se puede concluir que existen diferencias estadísticamente significativas entre los grupos de México y los de Minnesota en ambos sexos.

Así también existen diferencias entre las clases socio-económicas en México.

En cuanto a la comparación del grupo femenino de México (F=400), con el grupo normativo de Minnesota se encontró que en 15 escalas no existen diferencias estadísticamente significativas, sólo existen diferencias en las escalas F, 5. Sin embargo al hacer la comparación del grupo normativo de Minnesota se encontró que existen diferencias estadísticamente significativas en todas las comparaciones:

México clase I comparada con el grupo de Minnesota.

México clase II comparada con el grupo de Minnesota.

México clase III comparada con el grupo de Minnesota.

México clase IV comparada con el grupo de Minnesota

Las comparaciones del grupo femenino en México entre clase socio-económica presentaron diferencias estadísticamente significativas en la forma si-



guiente;

- Clase I comparada con clase IV.
- Clase II comparada con clase IV.
- Clase III comparada con Clase IV.

Las clases I comparada con II y I comparada con III y II comparada con III no presentaron diferencias estadísticamente significativas.

E) En relación al estudio exploratorio de rasgos caracterológicos del mexicano adulto, se adoptó el criterio de aceptar como diferencias significativas todas aquellas puntuaciones cuyo nivel supera el intervalo de -1.96 a 1.96, en las preguntas analizadas por medio de la prueba Z. Asimismo los niveles superiores a 7.81 se consideraron significativos, en las preguntas tratadas por medio de chi-cuadrada (χ^2). En los histogramas porcentuales se aceptaron como representativos, los porcentajes totales mayoritarios de las respuestas analizadas por área.

En la comparación entre la clase I masculina y la clase I femenina (clase alta), se encontró que no existen diferencias significativas en los rasgos caracterológicos correspondientes a las áreas de: amistades y vecinos, matrimonio II; $M_I = F_I$. Se rechazó H_0 en las áreas de identificación, vida familiar, principios legales y sociales, conducta sexual, religión y otras creencias, matrimonio I y educación de los hijos, específicamente en las preguntas referentes a nivel educativo que contempla la superación intelectual de acuerdo a la edad y sexo, interacciones familiares, criterios flexibles, y convicciones legales, prejuicios y relación heterosexual, tradición o convicción religiosa, temores y miedos hacia el matrimonio, responsabilidad y autoridad, retribución o recompensa, educación religiosa, socialización del niño y formación cultural; $M_I \neq F_I$ (ver

En la comparación entre la clase II masculina y la clase II femenina (clase media) se encontró que no existen diferencias significativas en los rasgos caracterológicos correspondientes a las áreas de :vida familiar, amistades y vecinos, principios legales y sociales, y matrimonio I; $M_{II} = F_{II}$. Se rechazó H_0 en las áreas de identificación, conducta sexual, religión y otras creencias, matrimonio II y educación de los hijos, específicamente en las preguntas referentes a nivel educativo que contempla la superación intelectual de acuerdo a la edad y sexo, prejuicios sexuales, tradición o convicción religiosa, experiencias conyugales, rigidez o flexibilidad en la

disciplina y educación religiosa; $M_{II} \neq F_{II}$ (ver

En la comparación entre las clase III masculina y la clase III femenino (clase Baja-Superior) se encontró que no existen diferencias significativas en los rasgos caracterológicos correspondientes a las áreas de: amistades y vecinos, matrimonio II; $M_{III} = F_{III}$. Se rechazó H_0 en las áreas de identificación, vida familiar, principios legales y sociales, conducta sexual, religión y otras creencias, y educación de los hijos, específicamente en las preguntas referentes a estado civil, interacción familiar, criterios flexibles o convicciones legales, prejuicios sexuales, tradición o convicción religiosa, rigidez o flexibilidad en la disciplina, retribución o recompensa y educación religiosa; $M_{III} \neq F_{III}$.

En la comparación entre la clase IV masculino y la clase IV femenino (clase Baja-inferior) se encontró que no existen diferencias significativas en los rasgos caracterológicos correspondientes a las áreas de: amistades y vecinos y matrimonio II; $M_{IV} = F_{IV}$. Se rechazó H_0 en las áreas de identificación sexual, religión y otras creencias, matrimonio I y educación de los hijos, específicamente en las preguntas referentes a edad e identificación social, dependencia e interacción familiar, causas de drogadicción, prejuicios sexuales y relación heterosexual, tradición o convicción religiosa, temores y miedos hacia el matrimonio, retribución o recompensa, socialización del niño y cultura general; $M_{IV} \neq F_{IV}$. (Ver apéndice E)

En la comparación entre las clases I (alta, II (media), III (baja superior) y IV (baja inferior) grupo mixto (masculino-femenino) se encontró que existen diferencias significativas en los rasgos caracterológicos correspondientes a las áreas de: amistades y vecinos, pensamiento mágico, normas morales, conducta sexual, religión y otras creencias y educación de los hijos, específicamente en las preguntas referentes a relaciones interpersonales, facilidad o limitación para lograrlas; pensamiento mágico, grado en que se tiene, normas morales, convicción o tradición, ubicación en la realidad, prejuicios y convicciones, relación heterosexual, limitaciones socio-sexuales, del hombre hacia la mujer, de la mujer hacia el hombre y de cada uno de ellos en su propio sexo, doctrina o religión, retribución o recompensa, educación religiosa, socialización del niño (limitaciones, prejuicios), y formación cultural; $M_I, M_{II}, M_{III}, M_{IV} \neq F_I, F_{II}, F_{III}, F_{IV}$. (Ver apéndice E)

F) Para la investigación del nivel de neuroticidad con adolescentes, la prueba "t" no es aplicable debido a que; a) Los supuestos condicionantes de la prueba de Student no se cumplen en el cuestionario de Willoughby, puesto que desconocemos la distribución de la población neurótica mexicana y su variabilidad; b) además, las calificaciones de dicho cuestionario no son verdaderamente numéricas sino subjetivas y por lo mismo no satisfacen la condición de la medida de la prueba de "t".

En casos como éste, el análisis de los resultados es necesario realizarlo mediante pruebas no paramétricas para dos muestras independientes; se utilizó la prueba de Mann Whitney, que puede ser usada como alternativa de la "t" de Student, debido a que se tiene una N suficientemente grande, y como también que el resultado que con ella se obtiene se aproxima mucho a los valores que se encuen-ran bajo la curva de Z (Siegel, 1972).

Tenemos pues, como Hipótesis de Nulidad $H_0 =$ Que la tendencia neurótica de los adolescentes No Infractores es igual a la de los adolescentes Si Infractores o sea $N_1 = N_2$. Como Hipótesis Alternativa $H_1 =$ Los Adolescentes Infractores tienen diferente tendencia a la neuroticidad o sea $N_1 \neq N_2$.

Prueba estadística. Los dos grupos de adolescentes estudiados son muestra independientes y la medida de las tendencias neuróticas, en el mejor de los casos, constituye una medida ordinal, por éstas razones la prueba de Mann-Whitney es apropiada para analizar los datos.

Nivel de Significación. Para $\alpha = 0,05$ tenemos $n_1 = 100$ (Número de adolescentes no infractores de cada grupo socio-económico y de cada sexo) y $n_2 = 30$ (Número de adolescentes infractores para cada clase socio-económica y de cada sexo).

Región de Rechazo. En vista de que H_1 predice la dirección de las diferencias, la región de rechazo es de una cola. Consiste en que todos los valores Z (partiendo de datos en los que la diferencia tiene la dirección predica) son tal extremos que su posibilidad asociada, conforme H_0 es igual o menor de 0.05.

En este estudio las comparaciones dentro de cada clase socio-económica, entre adolescentes varones no infractores y sí infractores; entre las mujeres adolescen-es infractoras y no infractoras; finalmente entre los varones no infractores y las mujeres

no infractoras; en estos dos últimos casos se utilizaron a los varones como grupo control.

Las cifras obtenidas del estudio de los resultados de los adolescentes de la clase socio-económica III, muestran un valor de $Z=3.38$ que es suficientemente grande como para rechazar la Hipótesis de Nulidad, con significación de $p=0.008$. Este resultado indica que en los sujetos del grupo control existe una tendencia neurótica mayor que en los del grupo experimental.

En las mujeres adolescentes de este estrato socio-económico se rechaza la Hipótesis de H_0 debido a que el valor negativo de $Z = 14.63$ es suficiente como para hacerlo con una probabilidad de error de $p < 0.0001$, aceptando que existe mayor tendencia neurótica en el grupo experimental que en el grupo control.

La comparación entre los varones y mujeres infractoras en esta clase socio económica III, dió como resultado un valor de $Z = 6.66$, con una $p < 0.0001$, mostrando mayor tendencia hacia la neuroticidad en las mujeres que en los varones.

La comparación entre varones y mujeres infractoras en esta clase III dió diferencias significativas con un valor de $Z = 4.47$ y $p < 0.0001$. Los hechos de haber tomado como grupo control a los varones y de ser positivo el valor de Z , lleva a concluir que los varones adolescentes infractores tienen mayor tendencia hacia la neuroticidad que las mujeres de igual características.

Los resultados de la comparación de los adolescentes varones de la clase IV, indican que no existen diferencias estadísticamente significativas en la tendencia hacia la neuroticidad de los grupos control y experimental, debido a que el valor de $Z = 0.36$ y la probabilidad de error al afirmar lo contrario es $p = 0.64$.

Mientras que los resultados del estudio comparativo de la adolescentes muestra que las infractoras tienen mayor tendencia hacia la neuroticidad que las no infractoras, por lo que se rechaza la Hipótesis de Nulidad, ya que el valor de $Z = -8.22$ y se obtuvo una probabilidad de error de $p < 0.0001$.

La comparación de los grupos control (varones con mujeres) muestra que existe una mayor tendencia neurótica entre las mujeres que entre los hombres, ya que el valor de $Z = -18.81$, con una $p < 0.0001$.

La comparación de los grupos varones con mujeres infractores, utilizando

a los primeros como grupo control, dió diferencia altamente significativas desviadas hacia la izquierda, lo que indica mayor tendencia neurótica en las mujeres que en los varones. $Z = -5.74$ y $p < 0.0001$.

La comparación entre los grupos iguales de las diversas clases socio-económicas dió los resultados siguientes:

1- Hombres control clase III con clase IV, no hubo diferencias estadísticamente significativas ya que el valor de Z es igual a $Z = -0.93$

2- La comparación de Hombres Infractores del grupo experimental de la clase III con clase IV, tampoco mostró diferencias significativas, se obtuvo un valor de $Z = -0.99$

En ambos casos se acepta la Hipótesis de Nulidad.

3- La comparación de Mujeres control Clase III con Clase IV, mostró diferencias altamente significativas indicando mayor tendencia a la neuroticidad en la clase IV debido al valor negativo de $Z = -6.17$ con una probabilidad de error al afirmarlo de $p < 0.0001$.

4- La comparación de las Mujeres Infractoras del grupo experimental de la clase III con la clase IV, indica mayor tendencia Neurótica en la clase socio económica III por tener un valor positivo de $Z = 6.29$ con una $p < 0.0001$.

En ambos casos se rechaza la Hipótesis de Nulidad con interpretaciones diferentes.

G) Con los 160 sujetos de la muestra del estudio de alcohólicos, se procedió a calificarlos con la Escala de Alcoholismo de J. Amton, realizada en 1952 en los Estados Unidos y que consta de 125 frases.

Con los puntajes en bruto se obtuvo la media aritmética de la escala de alcoholismo, mediante la siguiente fórmula.

$$\bar{X} = \frac{\sum P(x)}{\sum f}$$

Se obtuvo la desviación estandar de la misma escala, mediante las siguientes fórmulas:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum f (x - \bar{x})^2}{N}}$$

Con la media aritmética y la desviación estandar se procedió a obtener la calificación "t" de cada sujeto, mediante la siguiente fórmula:

$$t = 50 + \frac{10(x_i - \bar{x})}{D.e}$$

Una vez convertida la puntuación natural de la escala de alcoholismo a puntuaciones "t", se procedió a dividir a los sujetos alcohólicos en cuatro grupos diferentes mediante el control de dos elementos: sujetos alcohólicos y grado de escolaridad, debido a razones estadísticas.

Una vez que fueron agrupados los sujetos, se procedió a sacar la medida aritmética de cada una de las diferentes escalas, de los diversos grupos, mediante la siguiente fórmula:

$$\bar{x} = \frac{\sum f (x)}{\sum f}$$

Se obtuvo la desviación estandar de cada una de las escalas, en los diferentes grupos, mediante la siguiente fórmula:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum f (x_i - \bar{x})^2}{\sum f}}$$

Posteriormente se compararon los grupos de alcohólicos bajos con el control bajo y alcohólicos altos, con control alto, mediante la siguiente fórmula:

$$t = \frac{\bar{x} - \bar{y}}{S_d(\bar{x} - \bar{y})}$$

Se utilizó la fórmula anterior debido a la homogeneidad en números de los grupos comparados.

Para comparar los grupos heterogéneos en número, fue necesario hacer uso de la siguiente fórmula:

$$t = \frac{\bar{x} - \bar{y}}{\sqrt{\frac{1}{N_1} + \frac{1}{N_2}}}$$

$$f = \frac{\sqrt{N_1 S_1^2 + N_2 S_2^2}}{(N_1 + N_2) - 2}$$

G) Se trató de observar que perfil de personalidad no podía obtener en las pruebas de la población de los grupos de alcohólicos y poder comparar la escala de alcoholismo de J. Amton - 1952 - de los EE.UU., y además ver si existía una personalidad previa de los sujetos alcohólicos.

En este contexto se analiza el cuadro de las diferencias estadísticas significativas, introducidas en cada escala por medio de las dos variables (escolaridad y alcoholismo), y se presentaron los perfiles de cada uno de los grupos.

- a) Escalas de los grupos:
- Alcohólico "bajo" (b)
 - Control "bajo" (a)
 - Alcohólico "alto" (B)
 - Control "alto" (A)

- Fórmula de interpretación:
- 82471'936 - (63)°5;11:13
 - 82674'193 - (61)°13:4:11
 - 28749'361 - (63)°5:10:10
 - 28497'631 - (24)°5:8:13

b) Interpretación de los perfiles de los grupos.

Grupos "alcohólico bajo" (b)

Las características de este grupo son desconfianza y distanciamiento de la gente, evitando las relaciones interpersonales, tienen gran temor de involucrarse emocionalmente con otras personas, manifestando inseguridad, necesidad de atención, conducta impredecible y utilizan la racionalización y las manifestaciones sintomáticas ("acting out"), como mecanismo de defensa, no obstante son emocionalmente dependientes.

Marks y Seeman (1963), encontraron de gran significado en este grupo los intentos suicidas, la conducta manipuladora, dificultades sexuales, inmadurez, hostilidad y alcoholismo.

Grupo "control bajo" (a).

Las características de este grupo son: personas de inteligencia limitada, convencionales, pasivas e inseguras, rígidas y carentes de comprensión de sus propios problemas. Presentan poco nivel de tolerancia ante la frustración. Sujetos de poca escolaridad que intentan ofrecer un cuadro ingenuo extremadamente favorable al interpretar la prueba. Son personas difíciles en sus relaciones interpersonales, insatisfechos con el medio y con ellos mismos. Existe tendencia a la introversión, presentan falta de originalidad en la resolución de sus problemas, incapaces de tomar decisiones.

En relación con la autoridad se comportan sumisas, complacientes, siempre de acuerdo, tratan de evitar cualquier situación molesta en lugar de enfrentarse a situaciones desagradables.

Grupos "Alcohólico Alto" (B).

Esta combinación es rara, se encuentra en pacientes que manifiestan depresión, ansiedad y agitación como cuadro clínico principal y en algunos casos desórdenes de tipo histérico.

Son personas poco sociables, dados a distanciarse de la gente, a evitar relaciones interpersonales por temor a involucrarse emocionalmente. Son desconfiados y presentan una resistencia pasiva al medio ambiente, son poco originales, defensivos, con rasgos obsesivos compulsivos y además son estereotipados en sus relaciones interpersonales.

Grupo " Control Alto" (A).

Estos sujetos tienden a ofrecer respuestas socialmente aceptadas en relación a valores morales y control de sí mismos, Presentan una adecuada adaptación psicológica, aunque pueden tener algunas reacciones emotivas.

Este grupo se encuentra integrado por personas que pueden describirse como serias, modestas, individualistas, con intereses estéticos, científicos, filosóficos y religiosos; insatisfechos con el medio ambiente y con ellos mismos, muestran tendencias a preocuparse demasiado, emotivos, de temperamento nervioso, generosos y sentimentales. En general se les puede considerar medianamente pesimistas y depresivos.

Son personas prácticas, confiables, adaptables y ordenadas. Es decir presentan un buen índice de conducta adecuada.

Presentan suficiente capacidad para organizar su vida y mantener en orden su actitud en el trabajo.

Respetan las opiniones de los demás sin sentirse inapropiados, es decir, su sensibilidad no es indebida.

Son personas equilibradas que buscan poder y reconocimiento por medio de la productividad; son convencionales, responsables, amistosos, y honestos.

I- En la comparación de los grupos control alto con alcohólicos altos en la escala de alcoholismo, se encontró una diferencia altamente significativa ($P < .01$), lo que significa que existe cierta predisposición del grupo alcohólico alto, a la ingestión inmoderada del alcohol.

Independientemente de que ambos grupos tienen el mismo nivel socio-económico y escolar, existen rasgos de personalidad que determinan la predisposición al alcoholismo. Esto se pudo determinar en base a los resultados obtenidos en la comparación de las escalas clínicas de ambos grupos, encontrando una diferencia altamente significativa en las escalas 2, 4, 5, 6, 7 y 9.

II.- En la comparación de los grupos control bajo y alcohólico bajo, encontramos que la escala de alcoholismo no detectó diferencia significativa en cuanto a la ingestión de bebidas alcohólicas, considerando que el nivel socio-económico y escolar es similar en los dos grupos, encontramos en el análisis global de las

escalas clínicas diferencia altamente significativa ($P < .01$) en las escalas L, F, K, 5, 7, 9 y 0.

Por lo que se puede deducir que existen factores de personalidad que influyen en forma determinante en la ingestión de bebidas alcohólicas.

III.- Al comparar al grupo control alto con control bajo, encontramos que existe diferencia altamente significativa ($P < .01$). en la escala de alcoholismo.

Lo cual significa que aún cuando se trata de grupos no alcohólicos, existe una mayor predisposición a beber en el grupo control bajo.

En el análisis global del perfil de los grupos, se observan diferencias altamente significativas en las escalas L, F, 2, 8 y 0.

Es notable que tanto los factores ambientales, como los rasgos de personalidad influyen notablemente para que los sujetos del grupo control bajo beban en mayor grado.

IV.- En los grupos alcohólicos bajo y alcohólico alto, no existe diferencia en la escala de alcoholismo, sin embargo los rasgos de personalidad son sensiblemente iguales. Por lo que es posible considerar que el medio ambiente no influye definitivamente sobre la ingestión immoderada de bebidas alcohólicas es decir es más factible suponer que esta inclinación al alcoholismo sea atribuible a una personalidad previa.

V.- En la comparación entre los grupos control alto con alcohólico bajo, se registró en la escala de alcoholismo diferencia altamente significativa.

También las escalas clínicas F, 1, 2, 4, 5, 7, 8, 9, expresan diferencias altamente significativas, por lo que se infiere que la ingestión immoderada de bebidas alcohólicas es atribuible principalmente a las enormes diferencias en la estructura de la personalidad.

VI.- Los grupos control bajo y alcohólico alto, encontramos diferencia significativa en la escala de alcoholismo.

Existe diferencia significativa en las escalas clínicas L, F, 3, 4, 5, 7, 8 y 0; esto afirma nuevamente la existencia de rasgos de personalidad previos al alcoholismo.

CAPITULO IV
R E S U M E N

Se llevó a cabo un análisis comparativo de ocho estudios, los cuales son parte de una investigación que se está realizando, por varios investigadores dirigidos por el Dr. Rafael Núñez O.; siendo uno de los objetivos fundamentales de la misma, conocer las características de personalidad del mexicano, a través de un procedimiento de investigación sistemático o científico.

Uno de los objetivos fundamentales del trabajo que se presenta en esta tesis, es observar y analizar las conclusiones a que se ha llegado a través de tal investigación realizada en la Ciudad de México.

En los primeros seis estudios revisados, se trataron los siguientes aspectos: nivel intelectual, manifestaciones de agresividad y tipo de valores, así como las características de personalidad de algunos grupos de diferente nivel socio-económico de la Ciudad de México. Habiéndose trabajado en los seis estudios con una muestra de 1600 sujetos, de los cuales fueron 800 adolescentes y 800 adultos, constituido cada grupo por 400 hombres y 400 mujeres, clasificados en ambos casos en cuatro clases socio-económicas, Clase Alta, Clase Media, Clase Baja-superior y Clase Baja Inferior, a razón de 400 personas en cada una de ellas.

Se realizó posteriormente la revisión y análisis de un séptimo estudio, en el cual a través del Cuestionario de Personalidad de Willoughby se trató de observar si existía alguna relación entre la delincuencia y la tendencia neurótica en dos grupos, uno constituido por 120 adolescentes Infractores, confinados en el Tribunal para Menores de la Ciudad de México; y un segundo grupo integrado por 400 adolescentes No Infractores, cuya muestra fue tomada de una investigación de estudiantes de enseñanza media, siendo tanto las escuelas de enseñanza media, como los sujetos seleccionados por muestreo al azar. Estos grupos en base a su escolaridad y nivel socio-económico correspondieron a la Clase Baja superior y Baja Inferior.

Se realizó finalmente la revisión de un octavo estudio, cuyo objetivo fue observar las características de personalidad y factores psicológicos que impulsan a los individuos a beber inmoderadamente. La muestra fue de 160 sujetos, constituida por adolescentes y adultos, los cuales se dividieron de

acuerdo a su escolaridad y nivel socio-económico en "alcohólicos de nivel alto", "alcohólicos de nivel bajo", "grupo control de nivel alto" y "grupo control de nivel bajo". El grupo de alcohólicos fue de 80, y el grupo de No Alcohólicos de 80; quedando al dividirlos por escolaridad y nivel socio-económico: 50 sujetos alcohólicos de nivel bajo, 50 sujetos No alcohólicos de nivel bajo, 30 sujetos alcohólicos de nivel alto, y 30 sujetos No alcohólicos de nivel alto. Pudiéndose observar que fue mayor el número de sujetos de nivel bajo (100), que el número de sujetos de nivel alto (60).

De acuerdo con el orden en el que se fueron revisando los primeros seis estudios, se presentan los siguientes datos obtenidos a través de los mismos.

1.- En lo que se refiere a Nivel Intelectual, tanto en cada uno de las subpruebas aplicadas del ETWA (INformación, Comprensión, Analogías y Vocabulario), así como en Puntuación Total y Cociente Intelectual, los resultados fueron decrecentándose a medida que iban descendiendo las clases socio-económicas; es decir, fueron más altos los resultados en la Clase Alta y Media que en la Clase Baja Superior y Baja-inferior.

2.- En el estudio sobre el manejo de los sentimientos de hostilidad o agresividad, se observó que en las Clases Altas (Alta y Media), hay una mayor adecuación de los sentimientos de hostilidad o agresividad, tanto en los adolescentes como en los adultos.

No obstante, específicamente en los adultos, se observó que al comparar las diferentes clases socio-económicas con su inmediata inferior, existen diferencias significativas en el grado de hostilidad manifiesta u oculta.

3.- Haciendo un análisis comparativo entre el tipo de valores y el manejo de la agresividad, se encontró que existe correlación entre los mismo, lo cual se expone a continuación.

a) En la Clase Alta y la Clase Baja-superior, a medida que existe mayor interés por los valores teóricos, es mayor la frecuencia de agresividad pasiva u oculta; es decir, reprimen o controlan mayormente su agresividad los sujetos, a medida que demuestran mayor interés por cuestiones teóricas o intelectuales.

b) Se encontró que, a medida que descienden las clases socio-económicas, es mayor el interés por el valor económico. Ya que la preocupación principal de las clases más bajas, es el de satisfacer sus necesidades primarias o fisiológicas,

c) En los adolescentes de la Clase Media, se encontró que, valor económico propicia el manejo de la hostilidad en forma aparente o manifiesta, de lo que se infiere que la agresividad es manifiesta como medio para lograr metas de tipo económico.

d) Tanto en los adultos del sexo masculino como en los del sexo femenino, se observa que las clases Baja-superior y Baja-inferior presentan mayor interés por el valor económico que los integrantes de las clases Alta y Media.

e) Refiriéndonos específicamente a la Clase Media, se observa que los hombres presentan mayor interés por el valor económico,

4.- En lo que se refiere al valor estético, la Clase Alta presenta mayor elevación que la Clase Media, y a su vez la Clase Media presenta mayor elevación que la clase Baja-superior y Baja-inferior.

5.- En los resultados sobre valor social, se observa que los adultos del sexo masculino de la Clase Baja-superior, presentan mayor elevación que los adultos del sexo masculino de la Clase Media.

6.- En los adultos del sexo femenino se encontraron diferencias significativas en lo que se refiere a su interés por el valor social.

7.- No se encontraron diferencias en los adultos de ambos sexos, en lo que se refiere al interés por el valor político.

A continuación se dan las conclusiones sobre el tipo de valores preponderante en cada clase socio-económica obtenidas a través de un análisis comparativo entre las mismas.

1.- En las cuatro clases socio-económicas de ambos sexos, los adultos orientan más su interés hacia el valor teórico, y la orientación más baja hacia el valor religioso.)

2.- Observando los resultados de los adultos de cada sexo, por separado, se encontró que específicamente en los adultos del sexo masculino, efectivamente hay mayor orientación de su interés hacia el valor político y la orientación más baja es hacia el valor religioso.

3.- Pero específicamente en los adultos del sexo femenino, no se encontraron calificaciones significativamente altas en ninguno de los valores.

En una de las tesis revisadas se intentó encontrar a través del M.M.P.I.,

las características de personalidad de los adultos de la Clase Media de la Ciudad de México; realizando para ello un análisis comparativo entre las características de personalidad de esta clase y las características de personalidad de las demás clases socio-económicas (Alta, Baja-superior y Baja-Inferior) Por lo que a continuación se exponen los datos que se obtuvieron.

1.- En los adultos de ambos sexos de la Clase Alta y Clase Media no se encontraron diferencias significativas en sus características de personalidad.

2.- Entre las Clases media y Baja-superior si se encontraron diferencias significativas, las cuales se exponen en seguida:

a) Se observó por los resultados obtenidos, que los hombres de la Clase Media son más entusiastas, más dinámicos, más racionales, contando con mayor iniciativa que los hombres de la Clase Baja-superior.

Los hombres de la Clase Media, son más tranquilos en sus relaciones interpersonales o sociales, más reservados, idealistas, afectuosos, sentimentales e individualistas; más perseverantes, accesibles, comunicativos y colaboradores en actividades sociales que los hombres de la Clase Baja-superior.

b) Los hombres de la Clase Baja-superior, resultaron ser menos convencionales, más defensivos, presentando menos habilidad para esconder o encubrir su tensión emocional, muestran mayor dificultad para relacionarse con la gente y para manejar la agresión que los hombres de la Clase Media. Es importante enunciar que en los hombres de la Clase Baja-superior se encontró un alto interés por el valor estético, es decir, pueden ser creativos, no obstante tienden a la apatía, por lo que no aparece como significativo en los resultados obtenidos.

Para establecer en el grupo de adultos, el grado determinante entre el nivel socio-económico en relación con los rasgos de carácter, a través del Cuestionario Exploratorio de Rasgos Caracterológicos se exploraron varias áreas de las cuales se obtuvieron las siguientes conclusiones:

I.- Identificación.- En esta área se encontró que los hombres de la Clase Alta y Media, terminaron sus estudios a un nivel educativo universitario de una edad mayor a los 18 años.

En las clases Baja-superior y Baja-inferior el nivel educativo fue de primaria, habiendo terminado la misma a una edad entre los 14 y 18 años.

En el sexo femenino de la Clase Alta y Media se encontró que la escolaridad fluctuó entre la preparatoria y carrera universitaria, habiéndola ter-

minado entre los 14 y 18 años.

Para la mayoría de las personas de la Clase Baja-superior y Baja-inferior, su educación termina en primaria entre los 14 y 18 años.

En el área de Identificación Social.- En los dos sexos de la Clase Media, la mayoría se ubicaron en su nivel socio-económico, y se plantea lo que se obtuvo en esta clase socio-económica, ya que al parecer fue la única que se situó en la Clase Social que le corresponde.

La Clase Alta - se ubicó en Clase Alta y Clase Media.

La Clase Baja - superior se consideró de Clase Media.

La Clase Baja-inferior, osciló entre pertenecer a la Clase Media y Baja inferior.

Como se puede observar, parte de la Clase Alta y de la Clase Media, tienen consciencia de Clase.

II- Vida Familiar0 En la Clase Media y Baja-Inferior de sexo masculino, así como en la Clase Baja-superior y Baja-inferior de sexo femenino, existe mayor dependencia hacia los padres que en la Clase Alta y Baja-superior de sexo masculino y la Clase Alta y Media del sexo femenino.

En lo que se refiere a Integración Familiar, en las cuatro clases de ambos sexos hay una mayor relación con la familia consanguínea que con la política.

III- Amistades y Vecinos.- Las Clases Alta y Clase Media de ambos sexos presentan mayor facilidad para lograr relaciones interpersonales; por lo contrario, en la Clase Baja-superior y Baja Inferior del sexo femenino y la Clase Baja-inferior del sexo masculino se observa una limitada capacidad de alianza con sus vecinos.

A la Clase Alta, Media y Baja-superior no les disgustan sus vecinos, La Clase Media del sexo femenino se abstuvo de opinar.

IV.- En el área de Autoestima.- Para la Clase Baja-superior y la Clase Baja-inferior de ambos sexos, su cualidad máxima consideraron que era ser "Trabajadores".

Para la Clase Alta de sexo masculino, fue de ser "responsables" y "amorosos"

Para la Clase Alta femenina, ser "amables"

Para la Clase Media Media de sexo masculino, consideraron sus cualidades ser "comprensivos" y "sinceros"

La clase Media de Sexo femenino, se abstuvo de opinar.

Esto parece indicar que el nivel socio-económico determina la escala de valores que emplean al autoevaluarse los sujetos.

V- Principios Legales y Sociales-

La Clases Alta, Media, Baja-superior, y Baja-inferior de sexo masculino y la Clase Alta y Media de sexo femenino, consideran que la falta de entre padres e hijos es la principal causa de drogadicción.

La Clase Baja-superior y Baja-inferior de sexo femenino, consideran que la causa de drogadicción es debida a que los padres no son lo suficientemente estrictos.

En lo que respecta a opinión sobre la delincuencia, como se puede observar, la Clase Alta y Media Masculina y la Clase Baja Superior y Baja-inferior femenina, el criterio fue flexible en cuanto a la conducta de los jóvenes.

En la Clase Baja-superior y Baja-inferior de sexo masculino y la Clase Media de sexo femenino, se observó que fueron bastante drásticos.

La Clase Alta y Media de sexo masculino y la Clase Baja superior y baja-inferior de sexo femenino, no tienen una opinión por completo desagradable de la juventud, más aún, mostraron una opinión más optimista en cuanto a lo que se puede esperar de los jóvenes, si se les guía de manera adecuada.

VI- Pensamiento Mágico - Las cuatro clases de ambos sexos difieren en creer y tener o no una conducta supersticiosa, por lo que se puede inferir en base a la ambigüedad que existe en ellas, que en todas las clases socio-económicas existen algunas características de pensamiento mágico.

VII- Normas Morales - En las cuatro clases de ambos sexos sus opiniones acerca de la "moral", son más tradicionales que por convicción propia, no cuentan con suficientes bases como para estar convencidos totalmente de sus conceptos.

VIII- Conducta Sexual- Las cuatro clases de ambos sexos presentan ubicación en la realidad con respecto al "amor", "prejuicios" y "tradicción" ante la sexualidad de los jóvenes.

Observándose que la mujer no tiende a jugar un rol a la par del hombre

en las relaciones sexuales, por prejuicios, por falta de seguridad, y subestimación en ésta área. El hombre la limita y la mujer se limita a sí misma.

IX -Religión y Otras Creencias.- Las cuatro clases de ambos sexos pernecen a una doctrina o religión, por lo que exponen por convicción propia; solo la Clase Media del sexo masculino hablan de tradición. La religión, como se puede observar es muy importante para la mayor parte de los mexicanos.

X - Matrimonio I- Las cuatro clases socio-económicas, de ambos sexos presentan temores hacia lo sexual; hablan de celos, infidelidad, incomprensión e irresponsabilidad existente en las parejas. Por otr lado las cualidades que esperan en el compañero son: lealtad, amor, comprensión y comunicación, por orden de importancia; coincidiendo en estos atributos las cuatro clases sociales de ambos sexos.

Específicamente la Clase Alta y la Clase Media, opinan que las causas de fracaso dentro del matrimonio, se deben a la infidelidad, incomprensión, falta de comunicación, celos.

La Clase Baja-superior y Baja-inferior, opinan que el fracaso se da por incomprensión, infidelidad, incompatibilidad de caracteres, desamor, celos y desconfianza.

Matrimonio II- En lo que se refiere a experiencias conyugales; las cuatro clases de ambos sexos, de uno a nueve años de casados, confiezan haber tenido una experiencia extramatrimonial.

Seleccionando el que consideran el motivo de mayor importancia en el fracaso matrimonial, a continuación se expone lo que opina cada una de las clases socio-económicas.

La clase Baja-superior y Baja-Inferior, opinan que la incomprensión es la más relevante, coincidiendo ambos sexos.

Para la clase Alta del sexo femenino, la causa principal es la infidelidad.

La Clase Alta de sexo masculino y la Clase Media de ambos sexos no obstante en que dejaron sin contestar las preguntas en un alto porcentaje, coincidieron en su mayoría que la causa principal de fracaso es la infidelidad.

Por otro lado, consideran que las principales causas para que un matrimonio sea feliz, son las siguientes:

La Clase Alta de sexo masculino y la Clase Media de ambos sexos, se abstuvieron de contestar en un alto porcentaje, sin embargo la mayoría coincidió en que las principales causas de un matrimonio feliz son: comprensión, lealtad, comunicación y amor. De la misma manera se observó que coincidieron en lo mismo la Clase Baja-superior y la Baja-inferior.

Las opiniones sobre "felicidad matrimonial" y "fracaso matrimonial", son específicas, como se puede ver, solamente el orden de importancia de algunas cualidades cambia, dependiendo del nivel socio-económico, por lo cual parece deducirse que, la forma de vida, intereses y necesidades, son diferentes en cada una de las clases socio-económicas de la Ciudad de México.

XII.- Educación de los Hijos- En esta área de educación de los hijos, se detectó que las cuatro clases socio-económicas de sexo masculino, tienen de uno a cuatro hijos, al igual que las primeras tres clases de sexo femenino, Alta, Media y Baja-Superior; solo la Clase Baja-inferior de sexo femenino expresó tener de uno a seis hijos, en promedio. Por lo que en su mayoría los sujetos de los diferentes niveles socio-económicos de esta muestra pueden dar educación y atención adecuada a sus hijos, según opinaron cada una de las respectivas clases socio-económicas.

Con respecto al grado de disciplina que los hijos deben recibir en su educación, la Clase Alta y Clase Media de ambos sexos, opinaron que debe existir flexibilidad; en cambio para la Clase Baja-superior y Baja-inferior de ambos sexos opinaron que debe existir rigidez. Lo cual parece indicar que debido a ello, las frustraciones en estas últimas dos clases socio-económicas se pueden demostrar más comúnmente en "rebeldía" y "agresividad".

Refiriéndose a la responsabilidad y a la autoridad que los padres deben ejercer sobre los hijos, se encontró que, la Clase Alta y Clase Media de ambos sexos, opinaron que corresponde primero a la madre y después al padre; pudiéndose observar que quizá se deba su opinión a que las madres de estas clases están más tiempo con sus hijos.

La Clase Baja-superior y Baja-inferior del sexo masculino, así como la Clase Baja-superior de sexo femenino, opinaron que la responsabilidad y la autoridad debe recaer primero en el padre y después en la madre, pudiéndose notar que asocian rigidez o educación dura a la figura del padre.

Para la Clase Baja-inferior femenina, el padre ocupa el primer lugar en lo que se refiere a responsabilidad y autoridad; ocupando la madre un tercer lu

cer lugar, un papel muy relativo en la educación de los hijos, ya que el segundo lugar de importancia se le da al maestro.

En lo que se refiere a hábitos de limpieza, las cuatro clases socio-económicas de ambos sexos, opinaron por igual que el enseñar hábitos de limpieza muy tarde a los niños es "perjudicial" en su formación.

Para las Clases Alta, Media, Baja-superior y Baja-inferior del sexo masculino, el hacer o no comentarios favorables a la conducta de los hijos, les da lo mismo; en cambio para las cuatro clases de sexo femenino es muy importante.

En cuanto a la educación religiosa de los hijos, se observa que las Clases Alta, Media y Baja-superior del sexo masculino nunca llevan a los hijos - cuando van a la iglesia. La Clase Baja-inferior del sexo masculino y las Clases Alta, Media, y Baja-superior del sexo femenino a veces asisten con ellos a la iglesia. Solo la Clase Baja-inferior del sexo femenino llevan a sus hijos siempre que van a la iglesia.

Se puede observar que es importante la religión para todas las clases socio-económicas, sin embargo en algunas es más por tradición que por convicción propia, ya que no se preocupan por impartirles conocimientos a sus hijos, no contando ellos mismos con bases suficientes.

Se puede ver que al niño, en las cuatro clases socio-económicas, se le trata de sobreproteger y limitar, ya que los padres consideran correcto interferir en las decisiones que sus hijos toman, en particular en lo que se refiere a higiene mental o educación sexual; provocando con ello dependencia, carencia de carácter e inmadurez para que los mismos tomen sus propias decisiones.

Parece fundamentarse por todos los datos obtenidos, que la clase Alta y la Clase Media poseen rasgos de carácter similares, debido a que su desarrollo se efectúa dentro de un contexto social parecido, al igual que las Clases Baja-superior y Baja-inferior las cuales presentan rasgos similares; no obstante difieren estas dos últimas clases socio-económicas con las dos primeras; por lo que se deduce que, el nivel socio-económico es determinante en el individuo para que presente ciertos rasgos de carácter que lo identifiquen.

Del estudio realizado entre dos grupos, uno de adolescentes Infractores y otro de adolescentes no Infractores, pertenecientes a las clases Baja-supe

rior y baja-interior de la Ciudad de México, en los cuales se trató de observar el grado de tendencia neurótica o rasgos neuróticos a través del Cuestionario de Personalidad de Willoughby, se obtuvo lo siguiente:

a) En los hombres No Infractores de la Clase Baja-superior, se detectó mayor tendencia neurótica que en los adolescentes Infractores.

b) En los hombres de la Clase Baja-Inferior no se encontraron diferencias significativas en lo que se refiere a rasgos neuróticos.

c) Tanto en la Clase Baja-superior como en la Clase Baja-inferior de sexo femenino, se encontró que en las adolescentes Infractoras existe mayor tendencia neurótica que en las adolescentes No Infractoras.

d) En la Clase Baja-superior y Baja-inferior, las mujeres No Infractoras tienen mayor tendencia neurótica que en los hombres No Infractores.

e) En la Clase Baja-superior, los hombres Infractores tienen mayor tendencia neurótica que las mujeres Infractoras.

f) Las mujeres Infractoras de la Clase Baja-superior tienen mayor tendencia neurótica que los hombres No Infractores de la Clase Baja-inferior.

Haciendo un análisis comparativo entre ambas clases socio-económicas, se concluyó lo siguiente:

a) No hay diferencias significativas entre los hombres Infractores de diversos niveles socio-económico, tampoco se encontraron diferencias significativas entre los adolescentes No Infractores de las diversas clases socio-económicas.

b) Las mujeres Infractoras de la Clase Baja-superior tienen mayor tendencia neurótica que las mujeres de la Clase Baja-inferior.

c) Las mujeres No Infractoras de la Clase Baja-inferior tienen mayor tendencia neurótica que las mujeres No Infractoras de la Clase Baja-Superior.

Con los datos obtenidos en el estudio de adolescentes Infractores y adolescentes No Infractores, no se puede pensar que el nivel socio-económico influyera en forma directa para producir una mayor o menor predisposición a desarrollar una neurosis.

En el estudio realizado en dos grupos, uno de alcohólicos y otro de No Alcohólicos, que de acuerdo a su escolaridad y nivel socio-económico fueron divididos en alcohólicos de "nivel alto", alcohólicos de "nivel bajo", gru-

po control de "nivel alto" y grupo control de "nivel bajo", y en los cuales se trató de comprobar si existen factores psicológicos o personalidad previa que los impulse a beber inmoderadamente, se obtuvo lo siguiente:

a) Por el análisis comparativo que se realizó entre el grupo control de nivel alto y el grupo de alcohólico de nivel alto en la escala de alcoholismo, se encontró que existe cierta predisposición del grupo alcohólico al to a la ingestión del alcohol, es decir, existen rasgos de personalidad que determinan esta predisposición, no obstante de que los dos grupos corresponden al mismo nivel socio-económico y escolar. En la comparación de las escalas clínicas se encontraron diferencias significativas.

b) En la comparación del grupo control bajo y el grupo alcohólico bajo se encontró que la escala de alcoholismo no detectó diferencias significati va en cuanto a la ingestión de bebidas alcohólicas, pero en el análisis de las escalas clínicas si existieron diferencias significativas entre los dos grupos, pudiéndose deducir que existen factores de personalidad que influyen en la forma determinante de la ingestión de bebidas alcohólicas.

c) Al comparar el grupo control alto con el grupo control bajo, se observó que aún cuando se trata de grupos no alcohólicos, existe una mayor predisposición a beber en el grupo control bajo. Siendo notable que tanto los factores ambientales, como los rasgos de personalidad, influyen considerablemente para que los sujetos del grupo control bajo beban en mayor grado.

d) En los grupos alcohólico alto y alcohólico bajo no existe diferencia en la escala de alcoholismo, sin embargo los rasgos de personalidad son sensiblemente iguales; por lo que es posible considerar que el medio ambiente no influye definitivamente sobre la ingestión inmoderada de bebidas alcohólicas, es decir, es más factible suponer que esta inclinación al alcoholismo sea atribuible a una personalidad previa.

e) En la comparación entre los grupos control alto y alcohólico bajo se registró en la escala de alcoholismo, diferencia altamente significativa al igual que en las escalas clínicas, por lo que se infiere que la ingestión inmoderada de bebidas alcohólicas se atribuye principalmente a las enormes diferencias en la estructura de la personalidad.

En conclusión se observó que, se manifiestan individuos alcohólicos en los dos tipos de medio ambiente, "Alto" y "Bajo", así como también en los grupos control dentro de estos mismos ambientes.

Las escalas clínicas coinciden en los sujetos alcohólicos, como expresión de los rasgos de personalidad de los sujetos estudiados, independientemente del medio ambiente o nivel socio-económico de los mismos. Así como también se encontraron diferencias significativas entre los alcohólicos y los sujetos integrantes de los grupos control, atribuyéndose difícilmente estas diferencias al medio ambiente en que se desarrollan. Δ

CONCLUSIONES .

A) En relación a la investigación sobre el nivel intelectual en cuatro grupos de diferente nivel socio-económico de la Ciudad de México, se encontraron las siguientes conclusiones:

Se pudo observar que los resultados del nivel intelectual, fueron mayores en las clases altas (Alta y Media) y fueron decreciendo en las clases bajas (Baja-superior y Baja-inferior) a medida que estas iban descendiendo. Estos resultados se refieren tanto a Cociente Intelectual, como a los resultados de las pruebas de Información (la capacidad para que hechos, palabras, objetos y relaciones experimentados sean recordados al presentarse nuevos estímulos, así como de que haya una acumulación de conocimientos más desarrollada), Comprensión (enjuiciamiento o apreciación), a la prueba de Analogías (formación de conceptos verbales y lógica en el proceso del pensamiento), en Vocabulario y en Puntuación Total.

B) En lo que se refiere al manejo de los sentimientos de hostilidad o agresividad, se observó que en las clases superiores (Alta y Media) existe una mayor adecuación en el manejo de los sentimientos de hostilidad con respecto a las clases inferiores (Baja-superior y Baja inferior) en ambos sexos tanto en adolescentes como en adultos. No obstante, específicamente en los adultos de la Ciudad de México, se observó que al comparar las diferentes clases socio-económicas con su inmediata inferior, no existen diferencias significativas en el grado de hostilidad manifiesta u oculta.

C) En lo que se refiere la tipo de valores preponderantes en cada una de las clases socio-económicas, se encontró que tanto en los adolescentes como en los adultos de las clases Alta y Baja-superior de la Ciudad de México, a medida que existen mayor interés por los valores teóricos, es mayor la frecuencia de actividad pasiva. Se puede señalar que el individuo al demostrar mayor interés por cuestiones teóricas, parece ser que también reprime o controla en mayor grado su agresividad.

A medida que van descendiendo las clases socio-económicas, se presenta mayor elevación en el interés por el valor económico, es decir por los aspectos prácticos.

En los adolescentes de la clase socio-económica Media de la Ciudad de México, se encontró que el factor económico en este grupo propicia en el manejo de la hostilidad en forma aparente, como medio para lograr metas de naturaleza económica. En los adultos de la Ciudad de México de la Clase Alta, se

encontró que la mayor interés por las metas representadas por el valor económico, existe mayor probabilidad de que la agresión se manifieste en forma pasiva.

En los adultos del sexo masculino, no se encontraron diferencias significativas en el interés por el valor económico entre la Clase Media y las clases Baja-superior y Baja-inferior; en tanto que en los adultos del sexo femenino, las clases Baja-superior y Baja-inferior presentan mayor elevación en el valor económico que las mujeres de la Clase Media. Los resultados parecen indicar que orientan más su interés hacia lo útil o práctico los hombres que las mujeres de la Clase Media de la Ciudad de México.

En el valor por lo estético, se encontró que la Clase Alta muestra mayor elevación que la Clase Media y esta a su vez muestra mayor elevación por este valor que los integrantes adultos de la Clase Alta, los adultos de la Clase Baja-superior y los adultos de la Clase Baja-inferior.

En la orientación del valor social, se encontró mayor elevación en los adultos del sexo masculino de la Clase Baja-superior, la Clase Media tiende menos aparentemente al altruismo o amor hacia otras personas.

En el sexo femenino, del grupo de los adultos, no se encontraron diferencias significativas en lo que respecta al valor social; así mismo, no se encontraron diferencias significativas en ambos sexos, en relación con la orientación hacia el valor político. Estos resultados se dieron en los adultos de todas las clases socio-económicas de la Ciudad de México.

En la conclusión general de lo que se refiere a orientación de valores en adultos, se encontró que en ambos sexos de las cuatro clases socio-económicas, la orientación más alta fue hacia el valor teórico, y la orientación más baja hacia el valor religioso. En los hombres de las cuatro clases socio-económicas, se observó una mayor orientación hacia el valor religioso, en los adultos del sexo femenino no se encontraron calificaciones altas en ninguno de los valores.

D) A través del M.M.P.I, se obtuvieron los siguientes datos sobre las características de personalidad tanto en los hombres como en las mujeres adultos de diversas clases socio-económicas de la Ciudad de México:

1.- Entre la Clase Alta y la Clase Media, tanto del sexo masculino, como del del sexo femenino, no se encontraron diferencias significativas en lo que se refiere a sus características de personalidad.

2.- Entre los adultos de la Clase Media y los adultos de la Clase Baja-superior si se encontraron diferencias significativas en sus características de personalidad, estas diferencias se exponen en seguida:

a) Los adultos del sexo masculino de la Clase Media, muestran mayor iniciativa, son más entusiastas, más dinámicos y más racionales que los hombres adultos de la Clase Baja-superior. Los hombres adultos de la Clase Media se muestran más tranquilos en sus relaciones sociales o interpersonales, estableciendo con mayor facilidad las mismas; son más realistas, afectuosos, sentimentales e individualistas, más perseverantes, accesibles, comunicativos y colaboradores en actividades sociales que los hombres adultos de la Clase Baja-superior.

b) Las mujeres adultos de la Clase Media son menos desconfiadas, inhibidas y sumisas que las mujeres adultos de la Clase Baja-superior y las de la Clase Baja-inferior. Las mujeres adultos de la Clase Media tienen un mejor concepto de sí mismas y manifiestan menos agresividad y rudeza que las mujeres adultos de la Clase Baja-superior y Baja-inferior. A la vez, se puede observar que las mujeres adultos de la Clase Media poseen menos fortaleza física y resistencia que las mujeres adultos de la Clase Baja-inferior quienes están acostumbradas por su misma condición de vida a trabajos pesados.

c) Los hombres adultos de la Clase Baja-superior son menos convencionales, son más defensivos, presentando menos habilidad para esconder la tensión emocional, muestran mayor dificultad para relacionarse con la gente y para manejar la agresión.

d) Las mujeres adultos de la Clase Baja-superior son menos sensibles e idealistas, mostrando mejor sentido común y siendo más prácticas que las mujeres adultos de la Clase Media, esto podría deberse probablemente a que cuentan con menos recursos económicos y preparación la mayoría de las veces, por lo que tienen que acudir con mayor frecuencia a su sentido común.

e) Los hombres adultos de la Clase Baja-inferior, en relación con todas las demás clases, poseen mayor dificultad para relacionarse, son más individualistas y apáticos, poseen menos talento social ya que tienden a ser menos convencionales con sus amistades, muestran mayor impulsividad, conductas evasivas y de aislamiento, denotan mayor dificultad para enfrentar situaciones difíciles; se muestran preocupados constantemente por su salud física por lo que se muestran inconstantes e inconscientes en sus empleos, faltando con

frecuencia a los mismos.

f) Las mujeres adultos de la Clase Baja-inferior también tienden a ser más aisladas, apáticas, poseen menor habilidad para relacionarse, presentando mayor dificultad en sus relaciones interpersonales que las mujeres adultos de las demás clases sociales, aún en relación con las de la Clase Baja-superior, no obstante de que aon más similares sus características de personalidad con estas últimas. Las mujeres de la Clase Baja-inferior son susceptibles, irritables, impulsivas y rencorosas, se muestran insatisfechas consigo mismas, tienden a preocuparse mayormente por cuestiones morales, son menos capaces de tomar decisiones, presentando dificultad para la resolución de sus problemas.

3.- Los resultados señalan a los hombres adultos de la Clase Media como menos ingenuos y serviciales que los hombres de la Clase Baja-inferior. Los hombres adultos de la Clase Media parecen conocer mejor la forma de impresionar a los demás, son más convencionales pues las respuestas que ofrecen son las más aceptadas socialmente en relación a valores morales y control de sí mismos; conocen mejor sus limitaciones y tienen un mejor concepto de sí mismos que los hombres de la Clase Baja-inferior. Los hombres adultos de la Clase Media son personas menos restringidas, menos inhibidas, por lo que participan más en situaciones sociales.

4.- Se puede decir que no existe diferencia significativa entre las mujeres adultos de la Clase Media y las mujeres adultos de la Clase Baja-inferior, en lo que se refiere a la sinceridad en sus respuestas ante estímulos ambientales, tampoco se encuentra diferencia significativa entre las mujeres de las dos clases socio-económicas en lo relativo a preocupaciones por su salud física, tendencia a la depresión y rasgos histéricos.

5.- Como se puede observar, se encontraron más semejanzas en las características de personalidad de los hombres adultos de la Ciudad de México que en las mujeres adultos. Se observó un mayor número de escalas clínicas del M.M.P.I más bajas, en las clases Alta y Baja-inferior del sexo masculino y en todas las clases socio-económicas del sexo femenino.

E) Para establecer el grado en que es determinante el nivel socio-económico en las personas adultas en relación con sus rasgos de carácter, basándose en los resultados del análisis que se realizó a través del Cuestionario Exploratorio de Rasgos Caracterológicos, se expone lo siguiente:

1.- En el área de Identificación, se encontró que la similitud en las cua-

tro clases sociales en ambos sexos tanto de solteros como de casados, en lo que respecta al nivel educativo las clases Alta y Media del sexo masculino indica que terminaron sus estudios a una edad de dieciocho años, con un nivel educativo universitario, las clases Baja-superior y Baja-inferior en su mayoría solo alcanzan a terminar primaria entre las edades de catorce a dieciocho años. Para el sexo femenino el nivel educativo de preparatoria y universidad corresponde a las Clase Alta y Media con una edad de catorce a dieciocho años; para la mayoría de las personas de la Clase Baja-superior y la Clase Baja-inferior su educación concluye en primaria, con edades de catorce a dieciocho años; por lo tanto la superación intelectual se encuentra limitada en los niveles socio-económicos más bajos, en tanto que las clases Alta y Media tienen mayores posibilidades de cursar estudios universitarios. Por lo que respecta a la identificación social de los dos sexos, los integrantes de la Clase Media en su mayoría se ubicaron en su nivel socio-económico; la Clase Alta fluctuó entre considerarse de la Clase Alta y la Clase Media; la Clase Baja-superior se consideró Clase Media, y la Clase Baja-inferior osciló entre Media y Baja-inferior, lo que parece indicar que los sujetos de la Clase Media y parte de los sujetos de la Clase Alta tienen consciencia de clase.

II.- En el área de Vida Familia, las clases Media y Baja-Inferior del sexo masculino y la Clase Baja-superior y la Baja-Inferior del sexo femenino, indican una mayor dependencia hacia los padres, observándose menor dependencia en las clases Alta y Baja-superior del sexo masculino y la Clase Alta y Media del sexo femenino. En lo que respecta a la integración familiar, las cuatro clases sociales de ambos sexos expresan tener más relación con la familia consanguínea que con la política.

III.- En el área de Amistades y Vecinos, las clases Alta y Media de ambos sexos presentan más facilidad para lograr sus relaciones interpersonales. Por otro lado, las cuatro clases socio-económicas de ambos sexos tienen muy diversos lugares de reunión, que van desde el patio de vecindad hasta un club social; también demuestran una limitada capacidad de alianza con sus vecinos, presentándose menos limitaciones para los hombres que para las mujeres. En la Clase Alta, la Clase Media y Baja-superior masculinas, así como en la Clase Alta femenina, expresaron que no les disgustaban sus vecinos; la Clase Media femenina se abstuvo de opinar y la Clase Baja-inferior masculina, la Clase Baja-superior y la Clase Baja-inferior femeninas respondieron que

les molestaba que se inmiscuyeran sus vecinos en la vida privada de los demás.

IV.- En el área de Autoestima, las clases Baja-superior y Baja-inferior de ambos sexos, expresaron que consideraban su cualidad máxima ser "trabajado res"; para la Clase Alta de sexo femenino ser "amable"; la Clase Media de Sexo masculino consideró sus cualidades más importantes el ser "comprensivo" y "sincero", la Clase Media Femenina se abstuvo de opinar, ésto nos indica que el nivel socio-económico parece determinar la escala de valores que emplean los sujetos al autoevaluarse.

V.- En el área de Principios Legales y Sociales, los sujetos de la Clase Alta, Media, Baja Superior y Baja Inferior del sexo masculino y los sujetos de la Clase Alta y Media del sexo femenino consideraron que la falta de comunicación entre padres e hijos es la principal causa que orilla a los jóvenes a la drogadicción; en cambio para la Clase-Baja -Superior y Baja-inferior del sexo femenino fue importante la opinión de que los padres no son su ficientemente estrictos. En lo que respecta a la delincuencia, las clases Alta y media del sexo masculino y las clases Baja-superior y Baja-inferior del sexo femenino, tuvieron un criterio flexible en cuanto a la conducta que pre sentan los jóvenes; por lo contrario, las clases Baja-superior y Baja-inferior del sexo masculino y la Clase Media del sexo femenino fueron drásticos en sus opiniones a éste respecto, lo que parece indicar que los sujetos de las clases Alta y Media masculina, así como los sujetos de la Clase Baja-superior y Baja inferior del sexo femenino, no tienen una opinión por completo desagradable de la juventud.

VI.- En el Area de Pensamiento Mágico, se detectó que las personas de las cuatro clases socio-económicas de ambos sexos, difieren tanto en creer en supersticiones, como en tener una conducta supersticiosa; por lo que se puede generalizar que en todas las clases socio-económicas existen indicios de pensamiento mágico.

VII.- En el área de Normas Morales, para las cuatro clases socio-económicas de ambos sexos, presentan ubicación en la realidad con respecto al amor; prejuicios y tradición ante la sexualidad de los jóvenes. Dentro del matrimo nio consideran que la relación heterosexual es un factor importante; el gru po masculino tiende a limitar a la mujer en lo sexual y el grupo femenino tam bién se autolimita, de lo que se puede deducir que es muy factible que la mu jer no obtenga satisfacción sexual completa, ya que no tiende a jugar un rol

semejante al del hombre en el sexo. Se puede inferir que algunas de las razones fundamentales por las cuales sucede este fenómeno, son los prejuicios y tabúes que existen aún en alto grado, así como la falta de seguridad y la subestimación a la que tiende la mujer mexicana en esta área.

IX.- En el área de Religión y otras Creencias, se puede observar que en su mayoría las cuatro clases sociales de ambos sexos, pertenecen a una doctrina o religión, aunque no creen en los temores que esta infunde con respecto a pertenecer a la religión por tradición sino consideran que debe ser por convicción propia; solo la Clase Media del sexo masculino hace incapié en la tradición, Pudiéndose concluir que aunque la creencia religiosa es importante para la mayoría de los mexicanos, no obstante de que algunos no cuentan con fundamentos religiosos sólidos.

X.- En el área de Matrimonio I (temores) las cuatro clases sociales presentan temores y miedos hacia lo sexual, específicamente hablan los celos, infidelidad, incomprensión e irresponsabilidad. Asimismo coinciden en que las cualidades que esperan que sus cónyuges posean sean: lealtad, amor, comprensión y comunicación difiriéndose solamente en cuanto al orden de importancia de los defectos que consideran tiende a presentar con mayor frecuencia el compañero, es decir, se encuentran diferencias en el orden expuesto entre las Clases Alta y Media en relación a lo expuesto por las Clase Baja-superior y Baja-inferior; ya que para la Clase Alta y la Clase Media estos defectos son: infidelidad, incomprensión, falta de comunicación y celos; y para la Clase Baja-superior y Baja-inferior son: la incomprensión, la infidelidad, incompatibilidad de caracteres, desamor, celos y desconfianza.

XI.- En el área de Matrimonio II (experiencias conyugales), las personas casadas de las cuatro clases socio-económicas de ambos sexos expresaron en su mayoría tener una experiencia conyugal de uno a nueve años de casados.

Al opinar sobre el fracaso matrimonial, las clases Baja-superior y Baja inferior de ambos sexos opinaron que la "incomprensión" es la principal causa de fracaso. Para la *clase Alta de sexo femenino la principal causa de fracaso fué la "infidelidad", para la Clase Alta del sexo masculino, la causa de fracaso también consideran que es la "infidelidad", aunque dejaron sin contestar las preguntas en un alto porcentaje, al igual que los integrantes de ambos sexos de la Clase Media.

Al opinar sobre las causas que se considera conducen a un matrimonio fe

liz, la Clase Alta de sexo masculino y la Clase Media de ambos sexos se abstuvieron de contestar en un alto porcentaje, sin embargo la mayoría coincidió en que las principales causas son: "la comprensión" "lealtad", "comunicación" y "amor". La Clase Baja-superior y Baja-inferior coincidieron en las mismas.

Específicamente en el área de Matrimonio II, o experiencias conyugales, se encontró que los sujetos se agrupan en pocos años de experiencia conyugal y las opiniones sobre la "felicidad" matrimonial" y el "fracaso matrimonial" son específicas, cambiando solamente el orden de la importancia de algunas cualidades según el nivel socio-económico: deduciéndose de ésto que la forma de vida, los intereses y necesidades son diferentes en cada una de las Clases socio-económicas.

XII.- En el área de Educación de los hijos, los sujetos de las cuatro clases sociales de sexo masculino, y tres de las clases de sexo femenino, tienen de uno a cuatro hijos: sólo la Clase Baja-inferior de sexo femenino expresó tener de uno a seis hijos, por lo que en su mayoría todos los sujetos de los diferentes niveles socio-económicos de esta muestra pueden dar, al parecer, educación por lo menos a nivel de escuela primaria, así como atención a sus hijos, según opinaron cada una de las respectivas clases socio-económicas.

Con respecto al grado de disciplina que los hijos deben recibir en su educación, los sujetos de la Clase Alta y de la Clase Media de ambos sexos opinaron que la flexibilidad es adecuada en la educación; en cambio para la Clase Baja-superior y Baja-inferior de ambos sexos, la rigidez en la educación fue el punto que apoyaron, por lo que debido a esta rigidez en la educación de los integrantes de estas Clases Baja-superior y Baja-inferior sus frustraciones se demuestran más comúnmente en "rebeldía" y "agresividad".

Refiriéndose a la responsabilidad y autoridad que los padres deben ejercer sobre los hijos, se encontró que la Clase Alta y la Clase Media de ambos sexos, estuvieron de acuerdo en que correspondía a la madre y luego al padre; ésto se puede ver desde el punto de vista que se orienta hacia el hecho de que las madres de estas clases socio-económicas pasan mayor tiempo con sus hijos; para la Clase Baja-superior y Baja-inferior del sexo masculino, así como para la Clase Baja-superior del sexo femenino, la figura principal en la educación de los hijos viene a ser el padre y después la madre; en cambio

para la Clase Baja-inferior del sexo femenino, no obstante de que el padre también ocupó un primer lugar en la educación de los hijos, la madre toma el tercer lugar, ya que al maestro se le otorga un papel más importante en la educación del niño. De ésto se puede deducir que sería recomendable que la mayoría de las madres de la Clase Alta y la Clase Media dediquen mayor tiempo cotidiano a la educación de sus hijos. En la Clase Baja-superior y Baja-Inferior sobresale la figura paterna, ya que la educación por la que se inclinan es rígida o dura y asociacion con estas características al hombre; so lo en el grupo de sexo femenino de la Clase Baja-inferior se encontró que la mujer ocupa un lugar muy relativo en la educación de los hijos.

Al referimos a la crianza y hábitos de limpieza de los niños, los grupos de la Clase Alta, Clase Media y la Clase Baja-superior del sexo masculino se abstuvieron de opinar en su mayoría, al igual que la Clase Media de se xo femenino. El grupo de la Clase Alta del sexo femenino, expresó que al niño se le puede amamantar con pecho durante seis meses, con botella un año; el control de esfínteres se inicia al año y el aseo personal a los tres años. Para la Clase Baja-superior y la Clase Baja-inferior del sexo femenino el ni ño debe amamantarse más tiempo con pecho que con botella; esto se puede deber entre otras causas a que las clases de nivel socio-económico más bajo, tienen menores recursos económicos para adquirir productos en el mercado y la madre prefiere amamantarlo ella misma; en cambio las cuatro clases sociales de ambos sexos piensan por igual que el enseñar hábitos de limpieza muy tarde a los niños "perjudica" en su educación y desarrollo.

Para las clases Alta, Media, Baja-superior y Baja-inferior del sexo mas culino, el hacer o no hacer comentarios favorables a la conducta de los niños les da lo mismo; pero las cuatro clases de sexo femenino es muy importan te, pudiendo ser la razón el contacto tan continuo que ellas sostienen con sus hijos.

Respecto a darles dinero a sus hijos, las cuatro clases sociales de ambos sexos, afirman no dárselo cuando van a la escuela; así también, no permiten que los vecinos los retribuyan por alguna labor que les hayan desempeñado; en cambio los cuatro grupos del sexo femenino, si les dan dinero para ayudar a hacer el quehacer doméstico, aunque los grupos del sexo masculino no están de acuerdo con esta opinión.

En lo que se refiere a la educación religiosa de los niños, los sujetos

de la clase Alta, Media, Baja-superior y Baja-inferior del sexo femenino respondieron que sus hijos van a la iglesia los domingos, Se encuentra que las clases Alta, Media y Baja-superior del sexo masculino nunca los llevan cuando van ellos a la iglesia; la Clase Baja-inferior del sexo masculino y las clases Alta, Media y Baja-superior del sexo femenino a veces asisten con ellos a la iglesia, y solo la Clase Baja-inferior del sexo femenino los llevan siempre que van a la iglesia, En todas las clases de ambos sexos se encuentra que les enseñan a rezar a sus hijos, a la vez que algunos padres de las mismas clases sociales no dan importancia a esta enseñanza.

Los hijos de los integrantes de las cuatro clases sociales, de ambos sexos, de vez en cuando juegan con niños de padres que no conocen. Las mismas clases en la misma frecuencia en algunas ocasiones prohíben y en otras no, que sus hijos jueguen con algunos vecinos, así como que visiten las casas de ellos,

Las opiniones de que la educación de las niñas debe ser diferente a la de los niños, son muy diversas en todas las clases sociales; observándose que la socialización del infante es limitada ya que existen muchos prejuicios.

En lo referente a cultura general, los grupos del sexo masculino se abstuvieron de opinar que tipo de lectura acostumbra leer sus hijos; los cuatro grupos del sexo femenino expresaron que esta lectura es informativa. En todas las clases de ambos sexos, dijeron que se preocupaban por el tipo de lectura del niño y también consideraron que era conveniente y correcto interferir en las decisiones que sus hijos tomaran acerca de qué estudia, interviniendo también en lo que deberían adquirir sobre conocimientos sobre higiene mental y educación sexual. Se puede observar que al niño de las cuatro clases socio-económicas lo tratan de sobreproteger y limitar, provocando con ello que sea dependiente, carente de carácter e inmaduro para tomar sus propias decisiones.

Como conclusión general se encuentra que, la Clase Alta, y la Clase Media poseen rasgos de carácter muy similares, hecho que se fundamenta por su desarrollo dentro de un contexto social parecido. Por otro lado la Clase Baja-superior y la Clase Baja-inferior también presentan entre sí rasgos de carácter similares, pero con marcadas diferencias con respecto a los estratos socio-económicos más altos. Por lo que se deduce que el nivel social es determinante en el individuo para que presente ciertos rasgos de carácter que

lo idénticiquen, como la facilidad para establecer relaciones interpersonales, la escala de valores que emplea el autoevaluarse, el manejo de los sentimientos de hostilidad, nivel intelectual, etc.; no obstante algunos rasgos pueden presentarse indistintamente en los cuatro niveles socio-económicos; pensamiento mágico, normas morales, etc.

De acuerdo con la hipótesis que se plantearon en la presente tesis, se obtuvo lo siguiente:

Se aceptó la primera hipótesis, la cual afirma que existen diferencias significativas en el nivel intelectual tanto en los adolescentes como en los adultos de diferente nivel socio-económico de la Ciudad de México; encontrándose que el nivel intelectual disminuye conforme descienden las clases socio-económicas.

La segunda hipótesis que plantea que, existen diferencias significativas entre los hombres y las mujeres de la Ciudad de México, en lo que se refiere a su nivel intelectual, no se pudo rechazar ni aceptar, ya que se considera que no hubo suficiente información al respecto.

La tercera hipótesis fue aceptada, y expone que la puntuación promedio en las pruebas de Información, Comprensión, Analogías, y Vocabulario es más alta en la Clase Alta y Media que en las clases Baja-superior y Baja-inferior. Es decir, van disminuyendo los resultados a medida que descienden las clases socio-económicas, de la ciudad de México.

La cuarta hipótesis, fue aceptada, en la misma se plantea que, existen diferencias en las características de personalidad tanto en adolescentes de ambos sexos, como en los adultos de ambos sexos, de la Ciudad de México.

También fue aceptada la quinta hipótesis, en la cual se enuncia que existe mayor problema en el manejo adecuado de la agresividad en los adultos, conforme van descendiendo las clases socio-económicas de la Ciudad de México.

La sexta hipótesis fue aceptada, ya que por los resultados se pudo afirmar que el grado de agresividad, tanto manifiesta o activa, como latente u oculta, varía entre los diversos niveles socio-económicos de la Ciudad de México.

La séptima hipótesis fue aceptada, ésta específica que existe correlación entre algunos de los valores, comprendidos en la Tabla de Valores de Allport y la forma de manejo de la agresividad de cada una de las cuatro clases

socio-económicas de la Ciudad de México.

La octava hipótesis, fue aceptada, en esta se afirma que existen diferencias significativas en el grado de neurosis entre los adolescentes infractores y los adolescentes No Infractores de la Ciudad de México.

Fue aceptada la novena hipótesis, que afirma que existen factores de personalidad o "personalidad previa" en el enfermo alcohólico de la Ciudad de México. Aunque por lo que se concluye, no solamente existen factores psicológicos o estructura de la personalidad que determinan la ingestión immoderada de bebidas alcohólicas, sino que a la vez, el medio ambiente determinará la predisposición al alcoholismo, ya que influirá en los sujetos dependiendo de la estructura de personalidad de los mismos.

La décima hipótesis fue aceptada, ya que se confirmó que existen diferencias significativas en los factores psicológicos o características de personalidad de los alcohólicos de diferentes estratos socio-económicos, de la ciudad de México. En el estudio de este grupo de alcohólicos, se encontraron diferencias tanto de escolaridad como de nivel socio-económico ("alcohólicos de nivel alto" y "alcohólicos de nivel bajo" "grupo control de nivel alto" "grupo control de nivel bajo"), y por lo tanto las características de personalidad no fueron similares.

COMENTARIOS.

A) No obstante de que, en los estudios revisados, las conclusiones obtenidas se refieren en forma global al mexicano en general; en la presente tésis, los datos se aplican exclusivamente a los sujetos de la Ciudad de México, no pudiéndose tomar como representativos de los diversos estados de la República Mexicana, pues se considera que para ello sería necesario realizar investigaciones anexas, para que los datos se pudieran generalizar o extrapolar de manera confiable.

También se pudo observar que el material psicológico que se utilizó en las investigaciones revisadas, requiere de una escolaridad mínima de sexto de primaria, por lo que se está automáticamente eliminando grandes núcleos de población de nivel socio-económico bajo, en los que existe analfabetismo, baja escolaridad y graves problemas de adaptación.

B) Así mismo, uno de los problemas que se encontraron al analizar y tratar de integrar las conclusiones de los estudios que conforman el trabajo que se presenta, fué que, en las dos últimas investigaciones revisadas se trataron rasgos de neurosis y alcoholismo, que no fueron explorados en los estudios que les anteceden, por lo que se obtuvieron resultados comunes, teniéndose que exponer los mismos en forma independiente. Sin embargo, se consideró importante incluir las últimas dos investigaciones citadas, ya que los datos que aportan son relevantes y pueden servir como punto de referencia para formarnos un juicio más completo de las características de personalidad de los individuos de la Ciudad de México, entre los cuales se destacan como algunos de los problemas más graves e importantes, la delincuencia y el alcoholismo.

C) Entre algunos de los instrumentos de medición que se emplearon, se encontró que se eligió el Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota (M.M.P.I) como instrumento psicológico para las primeras seis investigaciones y para la octava investigación, por ser una prueba que explora ampliamente la personalidad de los sujetos, ya que permite la organización de los datos y porque cuenta con dos factores fundamentales: confiabilidad y validez, las cuales han sido extensamente demostradas.

D) En cambio en la séptima investigación, una de las dificultades que se encontraron al aplicar el Cuestionario de Personalidad de Willoughby, fué que intenta catalogar a todos los sujetos a quienes se aplica, como Neuróticos y No Neuróticos; pudiéndose concluir de lo anterior que se de-

be actuar con reserva respecto al diagnóstico dado por este cuestionario aplicado aisladamente, ya que se piensa que deberá formar parte de una batería que incluya una prueba más completa con la que se puedan corroborar los resultados, y poder así evaluarse Neurosis. Se considera que se deberá poner énfasis en la entrevista con cada sujeto en particular, pues como se puede observar las pruebas de personalidad se ven ampliamente afectados por dos factores: 1.- El tipo de cultura de los sujetos a quienes se les aplica. 2.- La situación en la que se aplica. Ambos factores influyen directamente en el diagnóstico.

Debido a la diversidad de los datos obtenidos en el Estudio en el que se intentó encontrar el grado de desajuste social y emocional a través de los indicadores neuróticos, así como el grado en que la tendencia neurótica influye en la conducta delictiva de los adolescentes, se observó que no se pudo encontrar una causa-efecto medidos por este cuestionario.

Se considera factible que no hayan sido controladas algunas variables, ya que se piensa que los sujetos pudieron emitir respuestas que favorecieran la opinión de las autoridades que dictarían su sentencia, pues el lugar en el que les fué aplicado el Cuestionario de Personalidad de Willoughby, fué el Tribunal para Menores de la Ciudad de México; siendo otra de las razones por la cuál las mujeres adolescentes pudieron haber dado respuestas convencionales, que la prueba les fué administrada antes de que salieran a una actividad recreativa.

-Se sugiere aplicar el Cuestionario de Willoughby una vez que los sujetos hayan sido referidos a un Centro de Orientación o una Casa Hogar, dependiendo del caso, y que se les invite voluntariamente a cooperar contestando la prueba sinceramente.

-Se sugiere que se añada al Cuestionario de Personalidad de Willoughby, una escala que detecte si los sujetos contestaron con sinceridad la prueba, ya que se piensa que pueden falsearla contestando convencionalmente.

-Se sugiere a la vez, que se cambien los términos que no pudieran ser comprendidos por sujetos de muy bajo nivel de cultura, ya que la comprensión inadecuada del material, por sí sola puede invalidar el Cuestionario (Ejemplo: "susceptible", que se encuentra en la pregunta número cuatro, "debate" que se encuentra en la pregunta número dieciocho y "jerárquicas" que se encuentra en la pregunta número veinte, del Willoughby). En conclusión, se piensa que se debe estandarizar la prueba, de tal forma que pueda ser aplicada

tanto en el Distrito Federal, como en los diferentes estados de la República Mexicana, ya que no existe una normalización para la población mexicana.

-Se sugiere en futuras investigaciones, ampliar la muestra de Adolescentes Infractores y la muestra de sujetos Alcohólicos, tanto en la Ciudad de México, como en los diversos estados, para adquirir un conocimiento más extenso sobre la delincuencia y el alcoholismo en nuestro país.

E) En lo que se refiere al Cuestionario Exploratorio de Rasgos Caracterológicos, se pudo observar que los datos que se obtuvieron fueron de gran utilidad, no obstante, se sugiere explorar más a fondo las doce áreas que lo integran, pues se considera que se puede obtener aún mayor información de las mismas.

F) Refiriéndose al Estudio de Valores de Allport, y específicamente a la investigación en la que se trató de encontrar una relación entre el tipo de valores y el manejo de los sentimientos de hostilidad o agresión, se encontró que la información obtenida nos permite conocer de manera más profunda la personalidad del mexicano y más aún la de los seres humanos, quienes al orientar su interés hacia un valor específico, manifiestan de diferente manera su agresividad, unas veces en forma manifiesta o activa y en otras oculta o encubierta, dependiendo de la conveniencia que esto les proporcione para obtener determinados valores, ya sean éstos de tipo económico, teórico, estético, social, político o religioso. Se puede observar por los resultados de esta investigación, que el tipo de valores hacia los que está más orientado el interés en las diversas clases socio-económicas de la Ciudad de México, es variable, ya que en las Clases Bajas (Baja-superior y Baja-inferior) por ejemplo, su interés será mayor lógicamente por la obtención de medios para satisfacer sus necesidades más apremiantes, que son las de tipo económico (sustento, habitación, vestido, etc.), en tanto que en las Clases Altas (Alta y Media) el interés está orientado mayormente a valores de tipo teórico o intelectual, ya que sus necesidades primarias han sido cubiertas.

G) En lo que se refiere a la Escala de Inteligencia Wechsler para Adultos, se hace notar que fueron aplicadas solamente las pruebas de la parte verbal (Información, Comprensión, Analogías y Vocabulario), pues se consideró que por el número de la muestra de 1600 sujetos, que fué bastante extensa, hubie se requerido muchas horas de trabajo la parte de ejecución, considerándose

que con la parte verbal se puede explorar el nivel intelectual de los sujetos.

H) Se está de acuerdo en que existen limitaciones al tratar de integrar los resultados de algunas de las investigaciones realizadas hasta el momento, y que es importante realizar subsecuentes investigaciones que permitan corroborar los datos obtenidos y conformar posteriormente un perfil de las características de personalidad del mexicano, pues este es uno de los principales objetivos e intención del presente trabajo, lo que no se pudo lograr ya que la información no es completa, no obstante, esperamos que la labor que se ha realizado a través de las investigaciones que se presentan en esta tesis tenga utilidad y sirva como base para futuras investigaciones al respecto.

El tener un amplio conocimiento sobre el mexicano, permitirá utilizar positivamente sus cualidades o áreas sanas y tomar medidas de prevención y corrección para las áreas afectadas, lo que proporcionará mayor oportunidad para encontrar soluciones más acertadas a los problemas más graves y comunes en nuestro país.

A P E N D I C E A

CUESTIONARIO SOCIO-ECONOMICO

Nombre _____ Sexo _____

Edad _____ Ocupación _____
Años Meses

Ponga una X dentro del paréntesis que de la respuesta correcta

Escolaridad del jefe de la casa

Sin escolaridad	()
Hasta tres años de primaria	()
Secundaria o equivalente	()
Carrera Profesional	()

Ocupación del Jefe de la Casa

_____Salario del jefe de la casa (mensual, sin considerar las prestaciones)

	I	II
Menos de \$ 300,00	()	()
De \$ 301,00 a \$ 800,00	()	()
De \$ 801,00 a \$ 1,100,00	()	()
De \$ 1,101,00 a \$ 1,500,00	()	()
De \$ 1,501,00 a \$ 2,000,00	()	()
De \$ 2,001,00 a \$ 4,000,00	()	()
De \$ 4,001,00 a \$ 6,000,00	()	()
De \$ 6,001,00 a \$ 10,000,00	()	()
De \$ 10,001,00 a \$ 12,000,00	()	()
De \$ 12,001,00 a \$ 15,000,00	()	()
De \$ 15,001,00 en adelante	()	()

I (La cantidad que sea de este ingreso márchese en el primer paréntesis de arriba)

¿ Contribuye otra persona al ingreso familiar?

si () no ()

II (La cantidad que sea de este ingreso márchese en el segundo paréntesis de arriba)

Número de personas que dependen del ingreso familiar

Más de 10 personas	()
De 9 a 7 personas	()
De 6 a 4 personas	()
De 3 a 2 personas	()
Personal (solo usted)	()

Tipo de Casa Familiar

Tiene Baño si () no ()
Tiene cocina si () no ()
Otros cuartos si () no ()
 uno () dos () tres () cuatro ()
tiene agua caliente si () no ()
Drenaje y corriente eléctrica si () no ()
Combustible doméstico
 gas () petróleo () otros ()
Radio y Televisión si () no ()
Jardín si () no ()
 El jardín es igual o mayor
 a la superficie de la casa si () no ()

Tenencia de la Casa

Casa Propia ()
Casa Rentada ()
Pago a Plazos ()

Colonia en que vive

Automóvil

Ninguno () uno () dos o más ()

Fecha: _____

A P E N D I C E A

CUADRO DE CONCENTRACION DE LOS CRITERIOS VALORATIVOS DEL
CUESTIONARIO SOCIO ECONOMICO

Datos Socio-económicos	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
	IMA n=100	IFA n=100	IIMA n=100	IIFA n=100	IIIMA n=100	IIIFA n=100	IVMA n=100	IVFA n=100	TOTAL n=800	TOTAL MAXIMO
<u>Escolaridad</u>										
Hasta 3 años de primaria					9	12	30	39	90	
Primaria completa		5	5	4	31	44	45	52	186	
Secundaria o equivalente		16	25	29	34	29	25	8	166	
Preparatoria o equivalente	10	32	28	26	20	12		1	129	
Carrera profesional	90	47	42	41	6	3			229	800
<u>Ocupación del jefe de la casa</u>										
Oficios, obrero, comerciante ambulante			9	8	37	24	59	26	163	
Empleada subprofesionista	16	12	63	64	63	72	41	60	391	
Profesionista ejecutivo	84	88	28	28		4		14	246	800
<u>Salario del jefe de la casa</u>										
Menos de \$ 300.00			0-3	0-5	0-1	2-0	10-1	3-2	15-12	
De \$ 301.00 a \$ 800.00			0-3	0-4	5-6	9-8	20-4	15-4	49-29	
De \$ 801.00 a \$ 1,100.00			0-3	2-9	15-12	28-6	34-1	31-6	120-37	
De \$ 1,101.00 a \$ 1,500.00		0-2	2-5	15-13	28-3	30-2	32-0	48-1	155-26	
De \$ 1,501.00 a \$ 2,000.00	0-6	0-2	5-8	37-15	22-1	15-4	4-0	3-0	86-36	
De \$ 2,001.00 a \$ 4,000.00	0-5	0-9	36-6	19-0	16-2	12-0			83-22	
De \$ 4,001.00 a \$ 6,000.00	0-11	0-14	31-4	18-2	4-0	4-0			57-31	
De \$ 6,001.00 a \$ 10,000.00		0-9	0-9	15-3	7-0				22-21	
De \$10,001.00 a \$ 12,000.00	25-6	2-5	8-0	2-0					37-11	
De \$12,001.00 a \$ 15,000.00	23-4	18-10	1-0						42-14	
De \$15,001.00 en adelante	52-2	80-9	2-0						134-11	800

A P E N D I C E A (continuación)

Datos Socio-económicos	% IMA n=100	% IFA n=100	% IIMA n=100	% IIFA n=100	% IIIMA n=100	% IIIFA n=100	% IVMA n=100	% IVFA n=100	% TOTAL N=100	% total máximo
<u>Número de personas que dependen del ingreso familiar</u>										
Más de 10 personas	1	6	2	2	6	16	21	27	81	
De 9 a 7 personas	9	13	10	11	29	20	41	38	171	
De 6 a 4 personas	37	52	34	34	40	33	29	34	293	
De 3 a 2 personas	53	28	48	45	24	25	9	1	233	
Personal		1	6	8	1	6		22		800
<u>Automóvil familiar</u>										
Ninguno		0	20	25	79	68	100	100	200	
Uno	28	10	55	53	19	23			188	
Dos o más	72	90	25	22	2	9			220	800
<u>Tipo de casa familiar</u>										
Tiene baño	100	100	100	100	92	94	63	51	700	
Tiene cocina	100	100	100	100	99	98	78	75	750	
Otros cuartos										
(1)		0	3	4	4	2	63	66	142	
(2)		1	17	19	56	57	33	30	213	
(3)	7	4	43	38	27	30	4	3	156	
(4)	93	95	37	39	13	11		1	289	800
Tiene agua caliente	100	100	95	97	40	38	10	12	492	
Tiene Drenaje	100	100	100	100	89	85	56	56	686	
Tiene Corriente Eléctrica	100	100	100	100	94	95	73	86	748	
<u>Combustible Doméstico</u>										
Gas	100	100	100	100	96	98	57	70	721	
Petróleo					4	2	36	27	69	
Otros					0	0	7	3	10	800

A P E N D I C E A (continuación

Datos Socio-económicos	% IMA n=100	% IFA n=100	% IIMA n=100	% IIFA n=100	% IIIMA n=100	% IIIFA n=100	% IVMA n=100	% IVFA n=100	% TOTAL n=100	% TOTAL MAXIMO
Radio y televisión	100	100	100	100	90	91	42	49	672	
Jardín	100	87	40	36	18	16	0	0	297	
El jardín es igual o mayor a la superficie de la casa	30	37	0	6	0	0	0	0	73	
Teléfono	100	100	75	80	20	25	0	0	400	
<u>Tenencia de la Casa</u>										
Propia	100	91	26	29	37	23	18	11	335	
Rentada		0	58	55	53	58	75	86	385	
Pago a plazos		9	16	16	10	19	7	3	80	800

A) A continuación se exponen los cuadros del estudio sobre el Nivel Intelectual en las diferentes clases socio-económicas.

CUADRO 1
GRUPO MASCULINO

SUBPRUEBAS	GPO. I	GPO. II	\bar{x}_I	\bar{x}_{II}	s_I	s_{II}	z	RECHAZO DE DECISIONES P .01	CONCLUSIONES
INFORMACION	88	99	14.6	14.0	1.5	2.7	1.91	2.33	NO RECHAZO Ho.
COMPRESION	88	99	13.4	13.4	2.3	2.9	0	2.33	NO RECHAZO Ho.
ANALOGIAS	88	99	15.4	15.0	2.0	2.4	1.25	2.33	NO RECHAZO Ho.
VOCABULARIO	88	99	15.2	14.7	1.8	2.3	1.67	2.33	NO RECHAZO Ho.
PUNTUACION TOTAL	88	99	88.3	86.3	9.0	12.3	1.28	2.33	NO RECHAZO Ho.
CI	88	99	131	129	43.7	42.7	31	2.33	NO RECHAZO Ho

CUADRO 2
GRUPO MASCULINO

SUBPRUEBAS	GPO. I	GPO. II	\bar{x}_I	\bar{x}_{II}	s_I	s_{II}	z	RECHAZO DE DECISIONES P .01	CONCLUSIONES
INFORMACION	92	99	15.3	12.9	1.6	2.7	7.59	2.33	RECHAZO Ho.
COMPRESION	92	99	14.6	11.9	2.4	2.7	7.35	2.33	RECHAZO Ho.
ANALOGIAS	92	99	15.8	13.4	1.6	3.2	6.66	2.33	RECHAZO Ho.
VOCABULARIO	92	99	15.1	13.2	1.8	2.4	6.25	2.33	RECHAZO Ho.
PUNTUACION TOTAL	92	99	91.7	77.0	8.7	14.3	8.65	2.33	RECHAZO Ho.
CI	92	99	130	116	8.3	13.9	8.53	2.33	RECHAZO Ho.

CUADRO 3
GRUPO MASCULINO

SUBPRUEBAS	GPO. I	GPO. II	\bar{X}_I	\bar{X}_{II}	S_I	S_{II}	Z	REGLA DE DECISIONES	CONCLUSIONES
INFORMACION	92	98	15,3	11,8	1,6	2,8	10,70	2,33	RECHAZO Ho.
COMPRESION	92	98	14,6	11,5	2,4	2,6	8,58	2,33	RECHAZO Ho.
ANALOGIAS	92	98	15,3	12,8	1,6	2,2	10,90	2,33	RECHAZO Ho.
VOCABULARIO	92	98	15,1	12,5	1,8	2,8	7,66	2,33	RECHAZO Ho.
PUNTUACION TOTAL	92	98	91,7	72,8	8,7	13,5	11,54	2,33	RECHAZO Ho.
CI	92	98	130	111	8,3	13,3	11,59	2,33	RECHAZO Ho.

CUADRO 4
GRUPO MASCULINO

SUBPRUEBAS	GPO. I	GPO. II	\bar{X}_I	\bar{X}_{II}	S_I	S_{II}	Z	REGLA DE DECISIONES	CONCLUSIONES
INFORMACION	100	100	15,2	12,9	1,4	2,7	7,36	2,33	RECHAZO Ho.
COMPRESION	100	100	14,5	11,9	2,3	2,7	7,34	2,33	RECHAZO Ho.
ANALOGIAS	100	100	15,2	13,3	1,9	3,2	5,10	2,33	RECHAZO Ho.
VOCABULARIO	100	100	15,2	13,3	2,1	2,4	5,97	2,33	RECHAZO Ho.
PUNTUACION TOTAL	100	100	90,4	77,0	9,0	14,2	7,97	2,33	RECHAZO Ho.
CI	100	100	128	116	8,8	13,8	7,33	2,33	RECHAZO Ho.

CUADRO 5
GRUPO MASCULINO

SUBPRUEBAS	GPO. I	GPO. II	\bar{x}_I	\bar{x}_{II}	s_I	s_{II}	z	REGLA DE DECISIONES	CONCLUSIONES
INFORMACION	100	98	15,2	11,8	1,4	2,8	10,79	2,33	RECHAZO Ho,
COMPRESION	100	98	14,5	11,5	2,3	2,6	8,62	2,33	RECHAZO Ho,
ANALOGIAS	100	98	15,2	12,8	1,9	2,2,	8,21	2,33	RECHAZO Ho,
VOCABULARIO	100	98	15,2	12,5	2,1	2,8	7,67	2,33	RECHAZO Ho,
PUNTUACION TOTAL	100	98	90,4	72,8	9,0	13,5	10,79	2,33	RECHAZO Ho,
CI	100	98	128	111	8,8	13,3	10,62	2,33	RECHAZO Ho,

CUADRO 6
GRUPO MASCULINO

SUBPRUEBAS	GPO. I	GPO. II	\bar{x}_I	\bar{x}_{II}	s_I	s_{II}	z	REGLA DE DECISIONES	CONCLUSIONES
INFORMACION	100	98	12,9	11,8	2,7	2,8	2,81	2,33	RECHAZO Ho,
COMPRESION	100	98	11,9	11,5	2,7	2,6	1,06	2,33	RECHAZO Ho,
ANALOGIAS	100	98	13,3	12,8	3,2	2,2,	1,28	2,33	RECHAZO Ho,
VOCABULARIO	100	98	13,3	12,5	2,4	2,8	2,16	2,33	RECHAZO Ho,
PUNTUACION TOTAL	100	98	77,0	72,8	14,2	13,5	2,13	2,33	RECHAZO Ho,
CI	100	98	116	111	13,8	13,3	2,59	2,33	RECHAZO Ho,

CUADRO 7
GRUPO FEMENINO

SUBPRUEBAS	GPO.		\bar{X}		S		z	REGIA DE DECISIONES	CONCLUSIONES
	I	II	I	II	I	II			
INFORMACION	88	99	14,6	14,0	1,5	2,7	1,91	2,33	NO RECHAZO Ho.
COMPRESION	88	99	13,4	13,4	2,3	2,9	0	2,33	NO RECHAZO Ho.
ANALOGIAS	88	99	15,4	15,0	2,0	2,4	1,25	2,33	NO RECHAZO Ho.
VOCABULARIO	88	99	15,2	14,7	1,8	2,3	1,67	2,33	NO RECHAZO Ho.
PUNTUACION TOTAL	88	99	88,3	86,3	9,0	12,3	1,27	2,33	NO RECHAZO Ho.
CI	88	99	131	129	43,7	42,7	.31	2,33	NO RECHAZO Ho.

CUADRO 8
GRUPO FEMENINO

SUBPRUEBAS	GPO.		\bar{X}		S		z	REGIA DE DECISIONES	CONCLUSIONES
	I	II	I	II	I	II			
INFORMACION	88	100	14,6	11,9	1,5	3,5	7,03	2,33	RECHAZO Ho.
COMPRESION	88	100	13,4	11,7	2,3	2,5	4,85	2,33	RECHAZO Ho.
ANALOGIAS	88	100	15,4	12,8	2,0	2,4	8,12	2,33	RECHAZO Ho.
VOCABULARIO	88	100	15,2	13,0	1,8	2,6	6,81	2,33	RECHAZO Ho.
PUNTUACION TOTAL	88	100	88,3	74,9	9,0	13,0	8,29	2,33	RECHAZO Ho.
CI	88	100	131	113	43,7	12,5	3,73	2,33	RECHAZO Ho.

CUADRO 9
GRUPO FEMENINO

SUBPRUEBAS	GPO. I	GPO. II	\bar{x}_I	\bar{x}_{II}	s_I	s_{II}	z	REGLA DE DECISIONES	CONCLUSIONES
INFORMACION	88	100	14.6	10,1	1,5	3,4	12	2,33	RECHAZO Ho,
COMPRESION	88	100	13,4	9,6	2,3	2,4	11,07	2,33	RECHAZO Ho,
ANALOGIAS	88	100	15,4	11,3	2,0	2,1	13,71	2,33	RECHAZO Ho,
VOCABULARIO	88	100	15,2	11,1	1,8	2,6	12,69	2,33	RECHAZO Ho,
PUNTUACION TOTAL	88	100	88,3	63,3	9,0	11,9	16,36	2,33	RECHAZO Ho,
CI	88	100	131	102	43,7	11,6	6,04	2,33	RECHAZO Ho,

CUADRO 10
GRUPO FEMENINO

SUBPRUEBAS	GPO. I	GPO. II	\bar{x}_I	\bar{x}_{II}	s_I	s_{II}	z	REGLA DE DECISIONES	CONCLUSIONES
INFORMACION	99	100	14.0	11,9	2,7	3,5	4,75	2,33	RECHAZO Ho,
COMPRESION	99	100	13,4	11,7	2,9	2,5	4,43	2,33	RECHAZO Ho,
ANALOGIAS	99	100	15,0	12,8	2,4	2,4	6,47	2,33	RECHAZO Ho,
VOCABULARIO	99	100	14,7	13,0	2,3	2,6	4,89	2,33	RECHAZO Ho,
PUNTUACION TOTAL	99	100	86,3	74,9	12,3	13,0	6,35	2,33	RECHAZO Ho,
CI	99	100	129	113	42,7	12,5	3,58	2,33	RECHAZO Ho,

CUADRO 11
GRUPO FEMENINO

SUBPRUEBAS	GPO, I	GPO, II	X_I	X_{II}	S_I	S_{II}	Z	REGLA DE DECISIONES	CONCLUSIONES
INFORMACION	99	100	14.0	10.1	2.7	3.4	8.98	2.33	RECHAZO Ho.
COMPRESION	99	100	13.4	9.6	2.9	2.4	10.07	2.33	RECHAZO Ho.
ANALOGIAS	99	100	15.0	11.3	2.4	2.1	11.59	2.33	RECHAZO Ho.
VOCABULARIO	99	100	14.7	11.1	2.3	2.6	10.37	2.33	RECHAZO Ho.
PUNTUACION TOTAL	99	100	86.3	63.3	12.3	11.9	13.41	2.33	RECHAZO Ho.
CI	99	100	129	102	42.7	11.6	6.07	2.33	RECHAZO Ho.

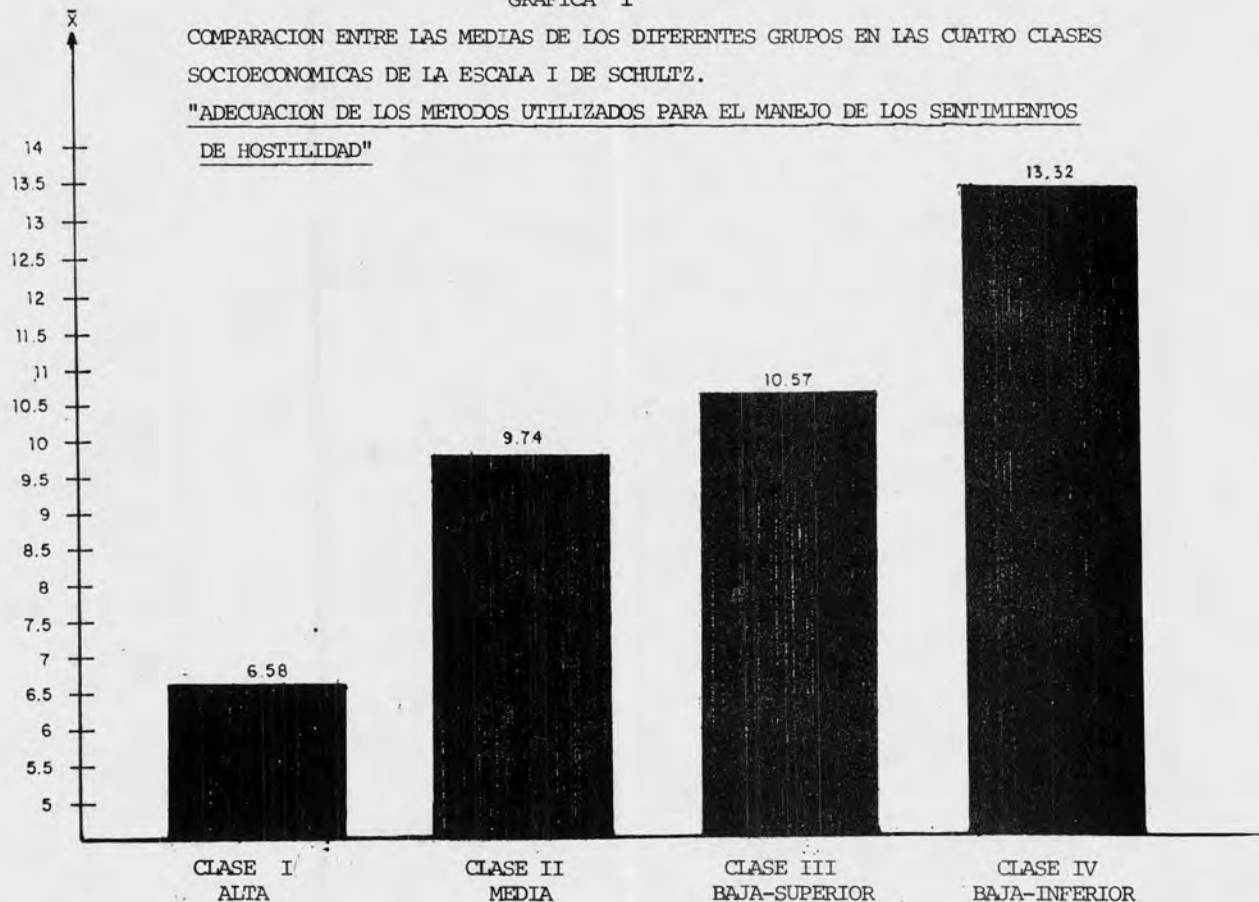
CUADRO 12
GRUPO FEMENINO

SUBPRUEBAS	GPO, I	GPO, II	X_I	X_{II}	S_I	S_{II}	Z	REGLA DE DECISIONES	CONCLUSIONES
INFORMACION	100	100	11,9	10,1	3,5	3,4	3,69	2,33	RECHAZO Ho.
COMPRESION	100	100	11,7	9,6	2,5	2,4	6,06	2,33	RECHAZO Ho.
ANALOGIAS	100	100	12,8	11,3	2,4	2,1	4,71	2,33	RECHAZO Ho.
VOCABULARIO	100	100	13,0	11,1	2,6	2,6	5,17	2,33	RECHAZO Ho.
PUNTUACION TOTAL	100	100	74,9	63,3	13,0	11,9	6,58	2,33	RECHAZO Ho.
CI	100	100	113	102	12,5	11,6	6,45	2,33	RECHAZO Ho.

GRAFICA 1

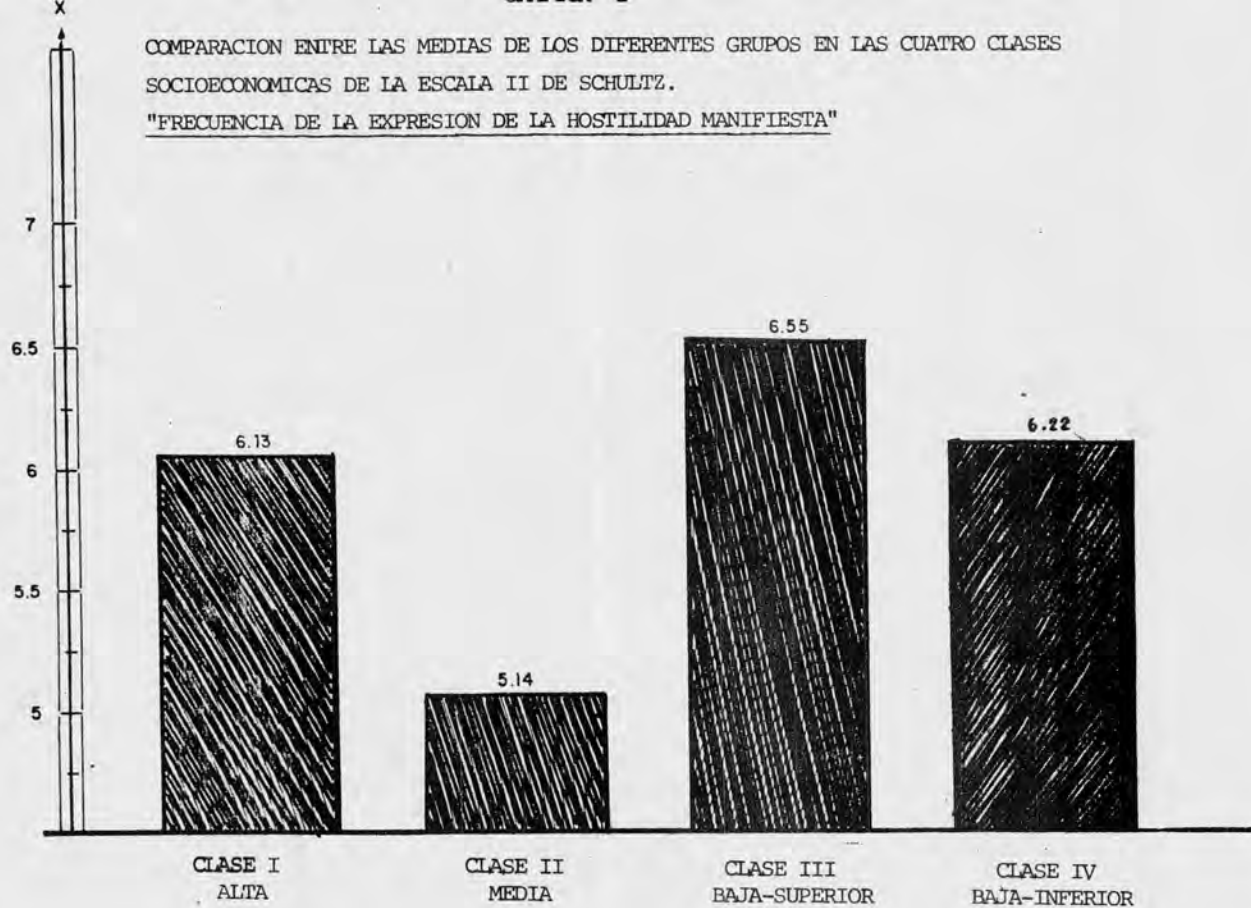
COMPARACION ENTRE LAS MEDIAS DE LOS DIFERENTES GRUPOS EN LAS CUATRO CLASES SOCIOECONOMICAS DE LA ESCALA I DE SCHULTZ.

"ADECUACION DE LOS METODOS UTILIZADOS PARA EL MANEJO DE LOS SENTIMIENTOS DE HOSTILIDAD"



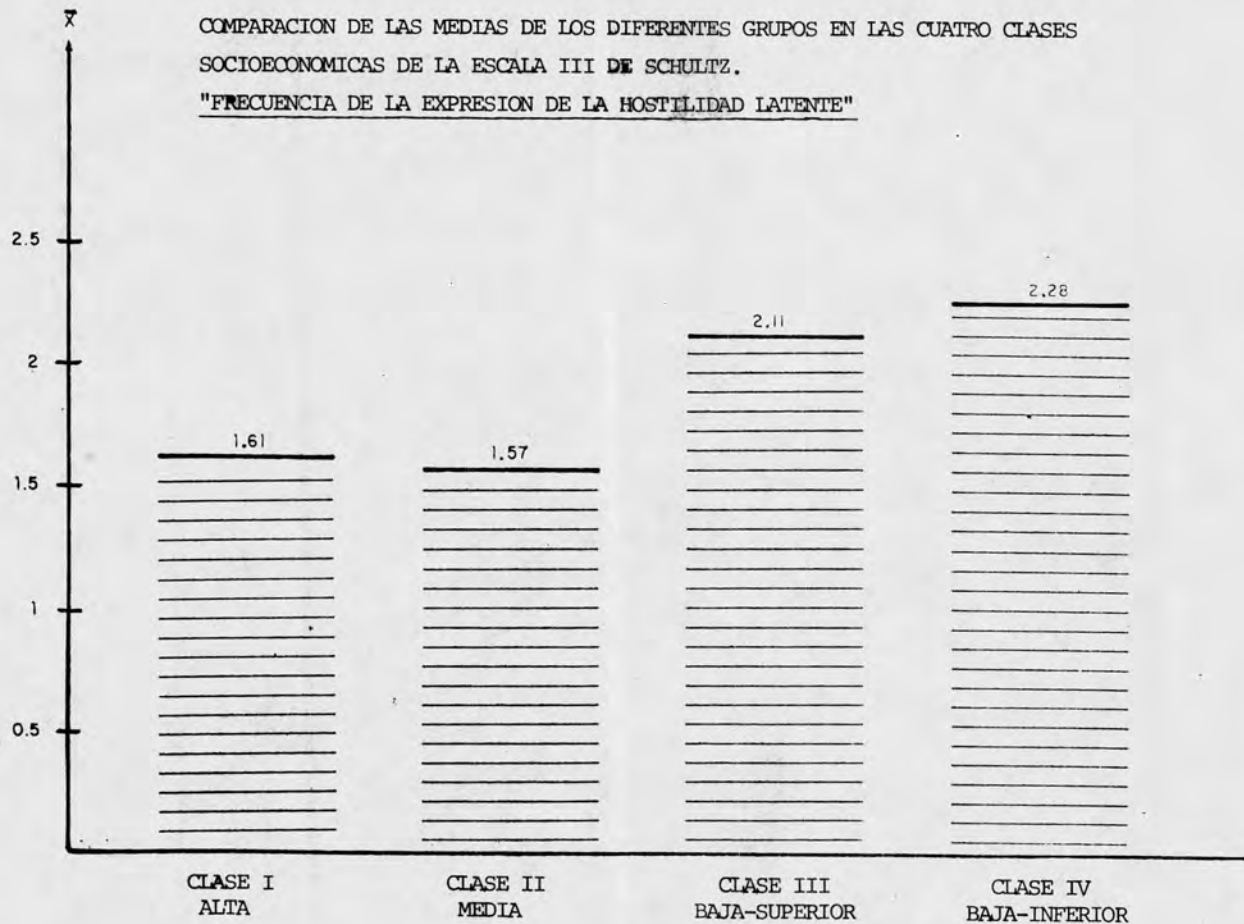
COMPARACION ENTRE LAS MEDIAS DE LOS DIFERENTES GRUPOS EN LAS CUATRO CLASES SOCIOECONOMICAS DE LA ESCALA II DE SCHULTZ.

"FRECUENCIA DE LA EXPRESION DE LA HOSTILIDAD MANIFIESTA"



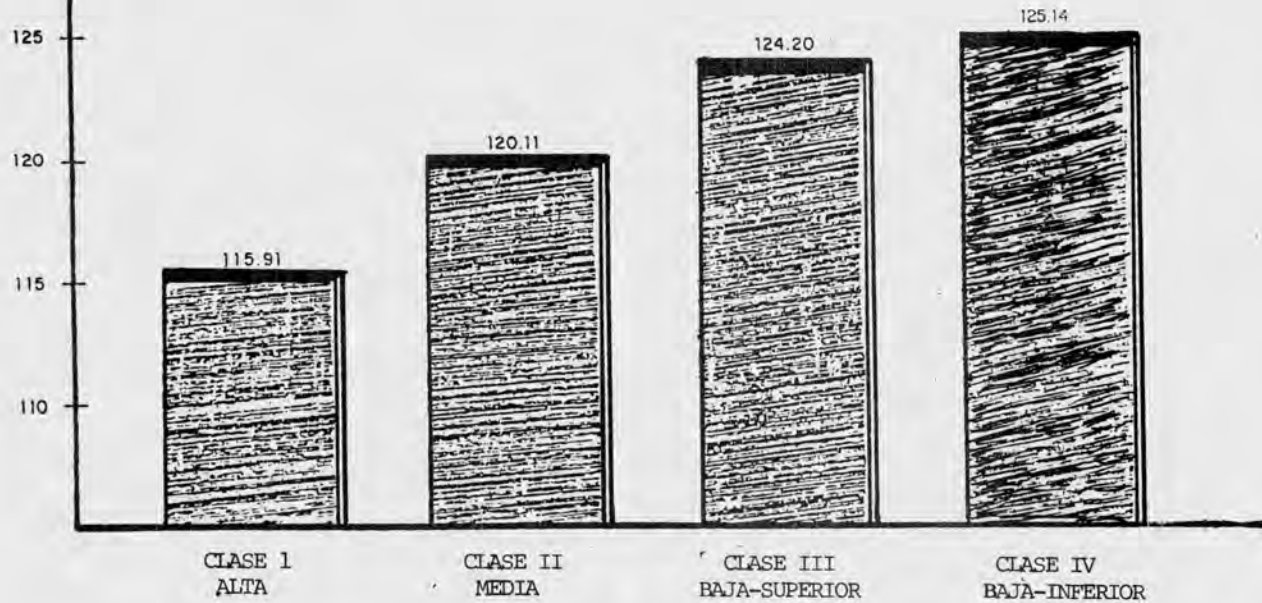
COMPARACION DE LAS MEDIAS DE LOS DIFERENTES GRUPOS EN LAS CUATRO CLASES SOCIOECONOMICAS DE LA ESCALA III DE SCHULTZ.

"FRECUENCIA DE LA EXPRESION DE LA HOSTILIDAD LATENTE"

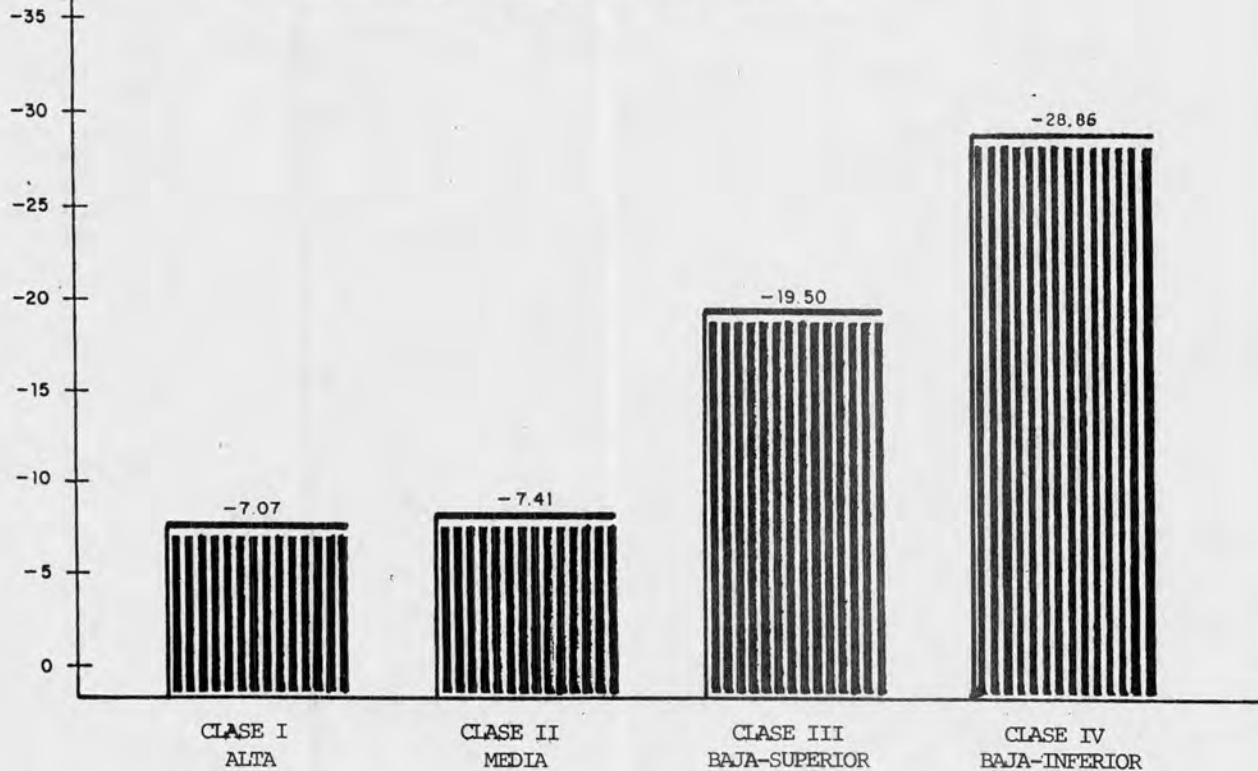


COMPARACION ENTRE LAS MEDIAS DE LOS DIFERENTES GRUPOS EN LAS CUATRO CLASES SOCIOECONOMICAS DEL

"INDICE DE HOSTILIDAD ACTIVA (AH) DE WELSH Y SULLIVAN"



COMPARACION ENTRE LAS MEDIAS DE LOS DIFERENTES GRUPOS EN LAS CUATRO CLASES
SOCIOECONOMICAS DEL
"INDICE DE AGRESIVIDAD PASIVA DE WELSH Y SULLIVAN"

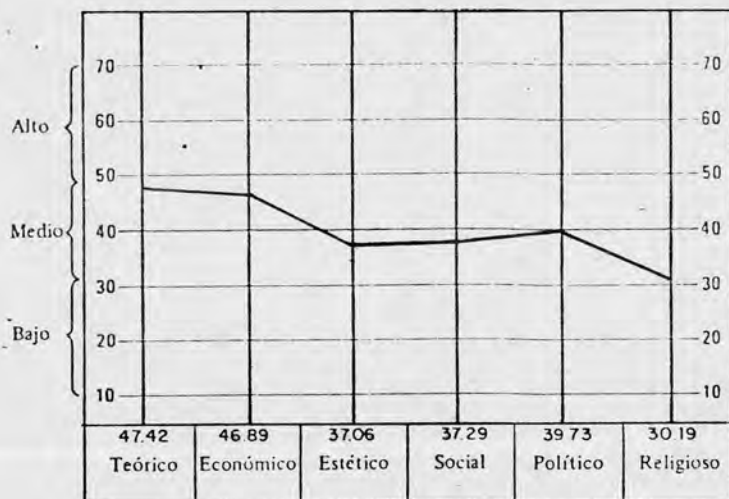


APENDICE C

PERFIL N° 1

CLASE SOCIOECONOMICA ALTA (I)
 ESCALA DE VALORES DE ALLPORT
 N=100

PERFIL DE VALORES



CALIFICACIONES ALTAS Y BAJAS. Una calificación puede considerarse o alta o baja, si queda fuera de los siguientes límites. Estas calificaciones exceden el 50% de todas las calificaciones para ese valor, es decir, un error probable.

Teórico	35-45	Social	34-44
Económico	35-46	Político	35-44
Estético	34-45	Religioso	33-48

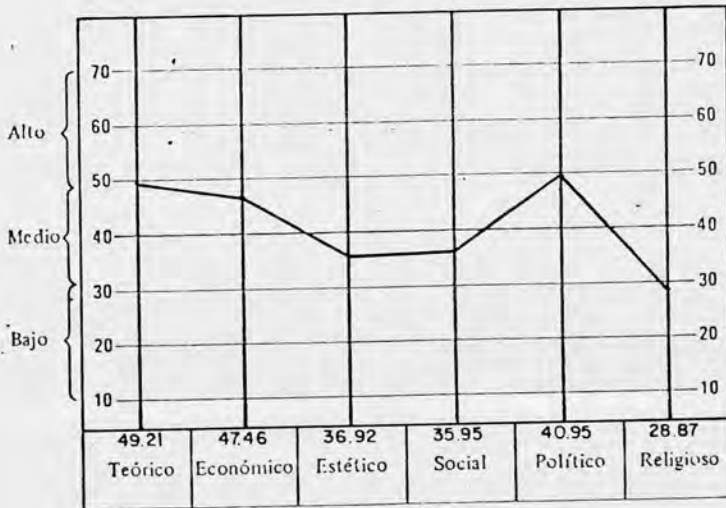
CALIFICACIONES MUY ALTAS O MUY BAJAS. Una calificación en uno de los valores puede considerarse sumamente distintiva del individuo si es más alta o más baja de los siguientes límites. Estas calificaciones quedan fuera de 82% de todas las de ese valor, es decir, exceden de dos errores probables.

Teórico	30-50	Social	29-49
Económico	28-51	Político	31-50
Estético	30-52	Religioso	26-57

PERFIL Nº 2

CLASE SOCIOECONOMICA MEDIA (II)
 ESCALA DE VALORES DE ALLPORT
 N=100

PERFIL DE VALORES



CALIFICACIONES ALTAS Y BAJAS. Una calificación puede considerarse o alta o baja, si queda fuera de los siguientes límites. Estas calificaciones exceden el 50% de todas las calificaciones para ese valor, es decir, un error probable.

Teórico	35-45	Social	34-44
Económico	35-46	Político	35-44
Estético	34-45	Religioso	33-48

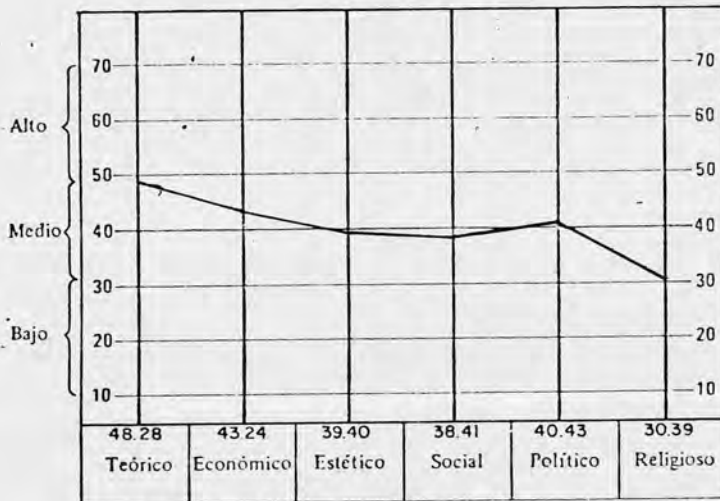
CALIFICACIONES MUY ALTAS O MUY BAJAS. Una calificación en uno de los valores puede considerarse sumamente distintiva del individuo si es más alta o más baja de los siguientes límites. Estas calificaciones quedan fuera de 82% de todas las de ese valor, es decir, exceden de dos errores probables.

Teórico	30-50	Social	29-49
Económico	28-51	Político	31-50
Estético	30-52	Religioso	26-57

PERFIL Nº 3

CLASE SOCIOECONOMICA BAJA-SUPERIOR (III)
 ESCALA DE VALORES DE ALLPORT
 N=100

PERFIL DE VALORES



CALIFICACIONES ALTAS Y BAJAS. Una calificación puede considerarse o alta o baja, si queda fuera de los siguientes límites. Estas calificaciones exceden el 50% de todas las calificaciones para ese valor, es decir, un error probable.

Teórico	35-45	Social	34-44
Económico	35-46	Político	35-44
Estético	34-45	Religioso	33-48

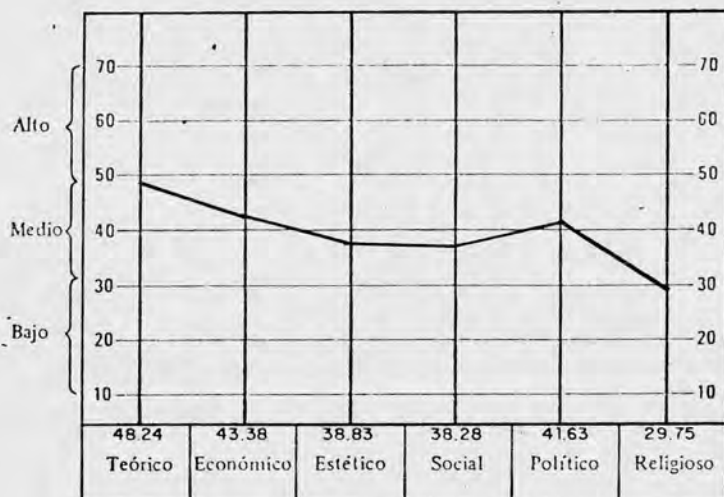
CALIFICACIONES MUY ALTAS O MUY BAJAS. Una calificación en uno de los valores puede considerarse sumamente distintiva del individuo si es más alta o más baja de los siguientes límites. Estas calificaciones quedan fuera de 82% de todas las de ese valor, es decir, exceden de dos errores probables.

Teórico	30-50	Social	29-49
Económico	28-51	Político	31-50
Estético	30-52	Religioso	26-57

PERFIL N° 4

CLASE SOCIOECONOMICA BAJA-INFERIOR (IV)
 ESCALA DE VALORES DE ALLPORT
 N=100

PERFIL DE VALORES



CALIFICACIONES ALTAS Y BAJAS. Una calificación puede considerarse o alta o baja, si queda fuera de los siguientes límites. Estas calificaciones exceden el 50% de todas las calificaciones para ese valor, es decir, un error probable.

Teórico	35-45	Social	34-44
Económico	35-46	Político	35-44
Estético	34-45	Religioso	33-48

CALIFICACIONES MUY ALTAS O MUY BAJAS. Una calificación en uno de los valores puede considerarse sumamente distintiva del individuo si es más alta o más baja de los siguientes límites. Estas calificaciones quedan fuera de 82% de todas las de ese valor, es decir, exceden de dos errores probables.

Teórico	30-50	Social	29-49
Económico	28-51	Político	31-50
Estético	30-52	Religioso	26-57

APENDICE D

Cuadros sobre las características de personalidad en adultos de ambos sexos diversas clases socio-económicas de la Ciudad de México, obtenidos a través I.M.M.P.I.

GRUPO MASCULINO

Clase Socioeconómica
I vs. II

Nº su- jetos Clase I	Nº su- jetos Clase II	\bar{X} Méx. Clase I	\bar{X} - Clase II	Diferencias entre \bar{X} \bar{X} I - \bar{X} II	S ² Méx. Clase I	S ² Méx. Clase II	t		Signi- fican- cia		Signi- fican- cia	Ho
100	100	5.66	6.00	-.34	7.24	9.80	-.82	>	.05	>	.01	A
100	100	5.53	5.21	.32	16.97	10.05	.61	<	.05	<	.01	A
100	100	15.78	16.34	-.56	22.75	19.80	-.85	>	.05	>	.01	A
100	100	5.23	5.01	.22	13.47	14.06	.42	<	.05	<	.01	A
100	100	21.10	21.44	-.34	16.08	18.75	-.57	>	.05	>	.01	A
100	100	21.02	21.42	-.40	16.16	15.60	-.71	>	.05	>	.01	A
100	100	15.54	16.18	-.64	17.31	20.25	-1.04	>	.05	>	.01	A
100	100	25.31	24.88	-.43	14.98	13.76	.80	<	.05	<	.01	A
100	100	9.39	9.22	.17	8.41	7.29	.43	<	.05	<	.01	A
100	100	10.00	9.35	.65	55.80	41.60	.66	<	.05	<	.01	A
100	100	10.90	9.85	1.05	66.26	50.41	.97	<	.05	<	.01	A
100	100	17.82	18.06	-.24	18.32	16.56	.40	<	.05	<	.01	A
100	100	22.96	23.05	-.09	68.56	69.31	-.09	>	.05	>	.01	A
100	100	13.48	13.41	.07	10.37	12.46	-.15	<	.05	<	.01	A
100	100	21.95	22.73	-.78	16.48	16.81	-1.34	>	.05	>	.01	A
100	100	25.80	25.72	.08	27.88	21.34	.11	<	.05	<	.01	A
100	100	16.69	26.19	-.50	35.76	27.88	.62	<	.05	<	.01	A
100	100	20.89	21.28	-.39	15.60	15.29	-.70	>	.05	>	.01	A

GRUPO MASCULINO

Clase Socioeconómica
I vs. III

Nº su- jetos Clase I	Nº su- jetos Clase III	\bar{X} Méx. Clase I	\bar{X} - Clase III	Diferencias entre \bar{X} \bar{X} I - \bar{X} III	S ² Méx. Clase I	S ² Méx. Clase III	t		signi- fican- cia		Signi- fican- cia	Ho
100	100	5.66	5.80	-0.14	7.24	9.00	-.35	>	.05	>	.01	A
100	100	5.53	9.77	-4.24	16.97	37.58	-5.71	<	.05	<	.01	R
100	100	15.78	13.61	-13.61	22.75	28.09	-18.99	<	.05	<	.01	R
100	100	5.23	7.80	-2.57	13.47	23.33	-4.22	<	.05	<	.01	R
100	100	21.10	23.22	-2.12	16.08	19.80	-3.52	<	.05	<	.01	R
100	100	21.01	19.26	1.76	16.16	26.83	2.67	>	.05	>	.01	R
100	100	15.54	18.39	-2.85	17.31	25.30	-4.34	<	.05	<	.01	R
100	100	25.31	25.70	-0.39	14.98	16.48	-.69	>	.05	>	.01	A
100	100	9.39	10.50	-1.11	8.41	18.84	-2.12	>	.05	<	.01	*
100	100	10.00	14.91	-4.91	55.80	72.59	-4.31	<	.05	<	.01	R
100	100	10.90	18.17	-7.27	66.26	117.51	-7.13	<	.05	<	.01	R
100	100	17.82	19.01	-1.19	18.32	27.04	-0.54	>	.05	>	.01	A
100	100	22.96	28.47	-5.51	68.56	69.06	-4.67	<	.05	<	.01	R
100	100	13.48	14.86	-1.38	10.37	18.40	-1.20	>	.05	>	.01	A
100	100	21.95	23.85	-1.9	16.48	25.91	-2.90	<	.05	<	.01	R
100	100	25.80	28.53	-2.73	27.88	34.34	-2.32	>	.05	<	.01	*
100	100	16.69	31.82	-5.13	35.76	69.22	-4.98	<	.05	<	.01	R
100	100	20.89	21.80	-0.91	15.60	24.40	-.18	>	.05	>	.01	A

Clase Socioeconómica
I vs. IV

GRUPO MASCULINO

Nº de sujetos	Nº de sujetos	X Méd I	X IV	Diferencias entre X - X	2 S Méd	2 S Mín	t	Significancia		Significancia		Ho
100	100	5.66	5.25	0.41	7.24	7.08	0.76	.05	<	.01	<	A
100	100	5.53	12.47	-6.94	16.97	65.45	-5.35	.05	<	.01	<	R
100	100	15.78	11.41	4.37	22.75	16.89	4.86	.05	>	.01	>	R
100	100	5.23	8.21	-2.98	13.47	21.44	-3.53	.05	<	.01	<	R
100	100	21.10	23.21	-2.11	16.08	21.62	-2.41	.05	<	.01	>	*
100	100	21.01	18.91	2.1	16.16	20.43	2.43	.05	>	.01	<	*
100	100	15.54	19.83	-4.29	17.31	20.79	-4.87	.05	<	.01	<	R
100	100	25.31	25.78	-0.47	14.98	22.56	-0.54	.05	>	.01	>	A
100	100	9.39	11.68	-2.29	8.41	27.04	-2.69	.05	<	.01	<	R
100	100	10.00	17.88	-7.88	55.80	75.86	-4.81	.05	<	.01	<	R
100	100	10.90	22.99	-12.09	66.26	141.13	-5.88	.05	<	.01	<	R
100	100	17.82	20.00	-2.18	18.32	27.04	-2.27	.05	<	.01	>	*
100	100	22.96	23.00	-0.04	68.56	58.52	-0.02	.05	>	.01	>	A
100	100	13.48	14.04	-0.56	10.37	21.53	-0.69	.05	>	.01	>	A
100	100	21.95	24.18	-2.23	16.48	24.70	-2.43	.05	<	.01	>	*
100	100	25.80	28.92	-3.12	27.88	49.42	-2.48	.05	<	.01	>	*
100	100	26.69	34.00	-7.31	35.76	115.13	-6.00	.05	<	.01	<	R
100	100	20.89	22.27	-1.38	15.60	25.40	-1.51	.05	>	.01	>	A

se rechaza Ho al nivel de significancia .05 pero se acepta a un nivel de .01.

GRUPO MASCULINO

Clase Socioeconómica
II vs. III

Nº de sujetos	Nº de sujetos	X Méd Clase II	X Mín Clase III	Diferencias entre X - X	2 S Méd II	2 S Méd III	t	Significancia		Significancia		Ho
100	100	6.00	5.80	0.2	9.80	9.00	0.46	<	.05	<	.01	A
100	100	5.21	9.77	-4.56	10.05	37.58	-6.57	<	.05	<	.01	R
100	100	16.34	13.61	2.73	19.80	28.09	3.92	>	.05	>	.01	R
100	100	5.01	7.80	-2.79	14.06	23.33	-4.54	<	.05	<	.01	R
100	100	21.44	23.22	-1.78	18.75	19.80	-2.85	<	.05	<	.01	R
100	100	21.42	19.26	1.46	15.60	26.83	2.23	>	.05	<	.01	*
100	100	16.18	18.39	-2.21	20.25	25.30	-3.26	<	.05	<	.01	R
100	100	24.88	25.70	-0.82	13.76	16.48	-1.48	>	.05	>	.01	A
100	100	9.22	10.50	-1.28	7.29	18.84	0.51	<	.05	<	.01	A
100	100	9.35	14.91	-5.56	41.60	72.59	-6.49	<	.05	<	.01	R
100	100	9.85	18.17	-8.32	50.41	117.51	-6.39	<	.05	<	.01	R
100	100	18.06	19.01	-0.95	16.56	27.04	-2.30	<	.05	>	.01	*
100	100	23.05	28.47	-5.42	39.31	69.06	-5.18	<	.05	<	.01	R
100	100	13.41	14.86	-1.45	12.46	18.40	-2.60	<	.05	<	.01	R
100	100	22.73	23.85	-1.12	46.81	25.91	-1.70	>	.05	>	.01	A
100	100	25.72	28.53	-2.81	21.34	34.34	-3.75	<	.05	<	.01	R
100	100	26.19	31.82	-5.63	27.88	69.22	-0.18	>	.05	>	.01	A
100	100	21.28	21.80	-0.52	15.29	24.40	-0.82	>	.05	>	.01	A

se rechaza Ho al nivel de significancia .05 pero se acepta a un nivel de .01.

GRUPO MASCULINO

Clase Socioeconómica
II vs. IV

ESCALA	Nº su- jetos cla- se II	Nº su- jetos cla- se IV	\bar{X} Méx clase II	\bar{X} Méx clase IV	Diferencias entre \bar{X} II - \bar{X} IV	S ² Méx clase II	S ² Méx clase IV	t		Signi- fican- cia		Signi- fican- cia	Ho
L	100	100	6.00	5.25	0.75	9.80	7.08	1.82	>	.05	>	.01	A
F	100	100	5.21	12.47	-7.26	10.05	65.45	-8.31	<	.05	<	.01	R
K	100	100	16.34	11.41	4.93	19.80	16.89	8.10	>	.05	>	.01	R
1	100	100	5.01	8.21	-3.2	14.06	21.44	-5.34	<	.05	<	.01	R
2	100	100	21.44	23.21	-1.77	18.75	21.62	-2.77	<	.05	<	.01	R
3	100	100	21.42	18.91	2.51	15.60	20.43	4.16	>	.05	>	.01	R
4	100	100	16.18	19.83	-3.65	20.25	20.79	-5.67	<	.05	<	.01	R
5	100	100	24.88	25.78	-0.9	13.76	22.56	-1.49	>	.05	>	.01	A
6	100	100	9.22	11.68	-2.46	7.29	27.04	-2.87	<	.05	<	.01	R
7	100	100	9.35	17.88	-8.53	41.60	75.86	-7.83	<	.05	<	.01	R
8	100	100	9.85	22.99	-13.14	50.41	141.13	-9.45	<	.05	<	.01	R
9	100	100	18.06	20.00	-1.94	16.56	27.04	-2.49	<	.05	>	.01	*
0	100	100	23.05	23.00	.05	39.31	58.52	0.05	<	.05	<	.01	A
1K	100	100	13.41	14.04	-0.63	12.46	21.53	0.23	<	.05	<	.01	A
4K	100	100	22.73	24.18	-1.45	16.81	24.70	-2.24	<	.05	>	.01	*
7K	100	100	25.72	28.92	-3.2	21.34	49.42	-3.78	<	.05	<	.01	R
8K	100	100	26.19	34.00	-7.81	27.88	115.13	-6.50	<	.05	<	.01	R
9K	100	100	21.28	22.27	-0.99	15.29	25.40	-1.54	>	.05	>	.01	A

Se rechaza Ho al nivel de significancia .05 pero se acepta a un nivel de .01.

GRUPO MASCULINO

Clase Socioeconómica
III vs. IV

ESCALA	Nº su- jetos	Nº su- jetos	\bar{X} Méx.	\bar{X} Minn.	Diferencias entre \bar{X} - \bar{X}	S ² Méx	S ² Minn.	t		Signi- fican- cia		Signi- fican- cia	Ho
L	100	100	5.80	5.25	0.55	9.00	7.08	1.36	<	.05	<	.01	A
F	100	100	9.77	12.47	-2.7	37.58	65.45	-2.65	<	.05	<	.01	R
K	100	100	13.61	11.41	2.2	28.09	16.89	3.26	>	.05	>	.01	R
1	100	100	7.80	8.21	-0.41	23.33	21.44	-0.61	>	.05	>	.01	A
2	100	100	23.22	23.21	0.01	19.80	21.62	0.02	<	.05	<	.01	A
3	100	100	19.26	18.91	0.35	26.83	20.43	0.51	<	.05	<	.01	A
4	100	100	18.39	19.83	-1.44	25.30	20.79	-2.11	<	.05	>	.01	*
5	100	100	25.70	25.78	-0.08	16.48	22.56	-0.13	>	.05	>	.01	A
6	100	100	10.50	11.68	-1.18	18.84	27.04	-1.73	>	.05	>	.01	A
7	100	100	14.91	17.88	-2.97	72.59	75.86	-2.43	<	.05	>	.01	*
8	100	100	18.17	22.99	-4.82	117.51	141.13	-2.98	<	.05	<	.01	R
9	100	100	19.01	20.00	-0.99	27.04	27.04	1.34	<	.05	<	.01	A
0	100	100	28.47	23.00	5.47	69.06	58.52	4.82	>	.05	>	.01	R
1K	100	100	14.86	14.04	0.82	18.40	21.53	1.29	<	.05	<	.01	A
4K	100	100	23.85	24.18	-0.33	25.91	24.70	-0.65	>	.05	>	.01	A
7K	100	100	28.53	28.92	-0.39	34.34	19.42	-0.042	>	.05	>	.01	A
8K	100	100	31.82	34.00	-2.18	69.22	115.13	-1.36	>	.05	>	.01	A
9K	100	100	21.80	22.27	-0.47	24.40	25.40	0.66	<	.05	<	.01	A

Se rechaza Ho al nivel de significancia .05 pero se acepta a un nivel de .01.

CALAJES	Nº suje- jetos	Nº suje- tos	X Mex I FA	X-Mex II FA	Diferencias entre \bar{X} \bar{X}	S ² Mex I FA	S ² Mex II FA	t		Signi- fican- cia		Signi- fican- cia	Ho
L	100	100	5.31	5.34	-.03	7.45	8.18	-.08	>	.05	>	.01	A
F	100	100	6.72	7.33	-.61	21.16	46.51	-.74	>	.05	>	.01	A
K	100	100	13.59	13.26	.33	22.66	27.46	.46	<	.05	<	.01	A
1	100	100	8.09	8.82	-.73	23.04	22.18	-1.08	>	.05	>	.01	A
2	100	100	23.87	24.72	-.85	22.28	25.10	-1.23	>	.05	>	.01	A
3	100	100	21.72	22.46	-.74	26.11	22.75	-1.05	>	.05	>	.01	A
4	100	100	17.72	17.37	.35	25.00	27.77	.73	<	.05	<	.01	A
5	100	100	35.00	34.93	.07	13.99	15.37	.19	<	.05	<	.01	A
6	100	100	9.92	10.51	-.59	12.46	16.73	-.54	>	.05	>	.01	A
7	100	100	14.65	14.86	-.21	76.04	64.48	-.18	>	.05	>	.01	A
8	100	100	15.76	16.66	-.9	109.41	107.95	-.61	>	.05	>	.01	A
9	100	100	18.97	18.28	.69	21.99	26.01	.99	<	.05	<	.01	A
0	100	100	28.69	29.54	-.85	63.84	62.73	-.75	>	.05	>	.01	A
1K	100	100	15.07	15.71	-.64	18.58	21.25	-1.01	>	.05	>	.01	A
4K	100	100	23.06	22.85	.21	20.25	27.04	.30	<	.05	<	.01	A
7K	100	100	28.10	28.02	.08	43.30	34.69	.09	<	.05	<	.01	A
8K	100	100	29.22	29.92	-.7	70.73	80.28	-.57	>	.05	>	.01	A
9K	100	100	21.96	20.94	1.02	25.60	22.06	1.46	<	.05	<	.01	A

GRUPO FEMENINO

México vs. México
IFA vs. IIFA

ALA	Nº suje- jetos	Nº suje- tos	X Mex I FA	X-Mex III FA	Diferencias entre \bar{X} \bar{X}	S ² Mex I FA	S ² Mex III FA	t		Signi- fican- cia		Signi- fican- cia	Ho
L	100	100	5.31	6.06	-.75	7.45	9.42	-1.82	>	.05	>	.01	A
F	100	100	6.72	8.86	-2.14	21.16	39.44	-2.74	<	.05	<	.01	R
K	100	100	13.59	13.71	-.12	22.66	22.28	-.18	>	.05	>	.01	A
1	100	100	8.09	9.21	-1.12	23.04	30.47	-1.52	>	.05	>	.01	A
2	100	100	23.87	24.77	-.9	22.28	30.80	-1.23	>	.05	>	.01	A
3	100	100	22.46	22.00	.46	22.75	28.09	.64	<	.05	<	.01	A
4	100	100	17.72	17.84	-.12	25.00	28.84	-.16	>	.05	>	.01	A
5	100	100	35.00	32.74	2.26	13.99	17.56	5.98	>	.05	>	.01	R
6	100	100	9.92	10.87	-.95	12.46	19.18	-1.68	>	.05	>	.01	A
7	100	100	14.65	15.27	-.62	76.04	85.56	-.70	>	.05	>	.01	A
8	100	100	15.76	18.34	-2.58	109.41	143.04	-1.62	>	.05	>	.01	A
9	100	100	18.97	18.25	.72	22.00	26.32	1.03	<	.05	<	.01	A
0	100	100	28.69	31.51	-2.82	63.84	71.57	-2.41	<	.05	>	.01	*
1K	100	100	15.07	16.33	-1.26	18.58	26.94	-1.86	>	.05	>	.01	A
4K	100	100	23.06	23.24	-.18	20.25	24.11	-.27	>	.05	>	.01	A
7K	100	100	28.10	28.92	-.82	43.30	40.83	-.89	>	.05	>	.01	A
8K	100	100	29.22	31.95	-2.73	70.73	82.26	-2.20	<	.05	>	.01	*
9K	100	100	21.96	21.00	.96	25.60	21.44	1.39	<	.05	<	.01	A

e rechaza Ho al nivel de significancia de .05 pero se acepta al .01.

GRUPO FEMENINO

México vs. México

IFA vs. IV FA

CALA	Nº suje- tos	Nº suje- tos	X Mex I FA	X Mex IV FA	Diferencias entre X - X	S Mex I FA	S Mex IV FA	t		Signi- fican- cia		Signi- fican- cia	Ho
L	100	100	5.31	5.47	- .16	7.45	6.81	- .42	>	.05	>	.01	A
F	100	100	6.72	13.63	-6.91	21.16	62.41	-7.52	<	.05	<	.01	R
K	100	100	13.59	11.22	2.37	22.66	17.06	3.74	>	.05	>	.01	R
1	100	100	8.09	10.06	-1.97	23.04	26.11	-2.80	<	.05	<	.01	R
2	100	100	23.87	26.09	-2.22	22.28	25.30	-3.20	<	.05	<	.01	R
3	100	100	22.46	21.28	1.18	22.75	72.48	1.19	<	.05	<	.01	A
4	100	100	17.72	19.90	-2.18	25.00	36.36	-2.77	<	.05	<	.01	R
5	100	100	35.00	30.93	4.1	13.99	16.89	7.34	>	.05	>	.01	R
6	100	100	9.92	14.90	-4.48	21.46	46.64	-5.57	<	.05	<	.01	R
7	100	100	14.65	20.52	-5.87	76.04	74.65	-4.76	<	.05	<	.01	R
8	100	100	15.76	26.18	-10.42	109.41	127.69	-6.73	<	.05	<	.01	R
9	100	100	18.97	20.26	-1.29	22.00	26.63	-1.84	>	.05	>	.01	A
0	100	100	28.69	34.89	-6.2	63.84	47.47	-5.85	<	.05	<	.01	R
1K	100	100	15.07	15.87	- .8	18.58	27.04	-1.18	>	.05	>	.01	A
4K	100	100	23.06	24.43	-1.37	20.25	37.95	-1.79	>	.05	>	.01	A
7K	100	100	28.10	31.65	-3.55	43.30	50.13	-3.65	<	.05	<	.01	R
8K	100	100	29.22	37.52	-8.3	70.73	95.26	-6.41	<	.05	<	.01	R
9K	100	100	21.96	22.97	-1.01	8.18	9.42	-1.71	>	.05	>	.01	A

México vs. México

GRUPO FEMENINO

II FA vs. III FA

CALA	Nº suje- tos	Nº suje- tos	X Mex II FA	X Mex III FA	Diferencias entre X - X	S Mex II FA	S Mex III FA	t		Signi- fican- cia		Signi- fican- cia	Ho
L	100	100	5.34	6.00	- .72	8.18	9.42	-1.70	>	.05	>	.01	A
F	100	100	7.33	8.80	-1.53	46.51	39.44	-1.64	>	.05	>	.01	A
K	100	100	13.26	13.71	- .45	27.46	22.28	- .63	>	.05	>	.01	A
1	100	100	8.82	9.21	- .39	22.18	30.47	- .53	>	.05	>	.01	A
2	100	100	24.72	24.77	- .05	25.10	30.80	- .53	>	.05	>	.01	A
3	100	100	21.72	22.00	- .28	26.11	28.09	- .38	>	.05	>	.01	A
4	100	100	17.37	17.84	- .47	27.77	28.84	- .62	>	.05	>	.01	A
5	100	100	34.93	32.74	2.19	15.37	17.56	3.80	>	.05	>	.01	R
6	100	100	10.51	10.87	- .36	16.73	19.18	- .60	>	.05	>	.01	A
7	100	100	14.86	15.27	- .41	64.48	85.56	- .33	>	.05	>	.01	A
8	100	100	16.66	18.34	-1.68	107.95	143.04	-1.06	>	.05	>	.01	A
9	100	100	18.28	18.27	.03	26.01	26.32	.06	<	.05	<	.01	A
0	100	100	29.54	31.51	-1.97	62.73	71.57	-1.69	>	.05	>	.01	A
1K	100	100	15.71	16.33	- .62	21.25	26.94	- .89	>	.05	>	.01	A
4K	100	100	22.85	23.24	- .39	27.04	24.11	-1.38	>	.05	>	.01	A
7K	100	100	28.02	28.98	- .96	34.69	40.83	-1.1	>	.05	>	.01	A
8K	100	100	29.92	31.95	-2.03	80.28	82.26	-1.58	>	.05	>	.01	A
9K	100	100	20.94	21.00	- .06	22.66	21.44	- .09	>	.05	>	.01	A

GRUPO FLEMENINO

Mexico vs. México
II FA vs. IV FA

LA	Nº sujetos	Nº sujetos	X Méx II FA	X Méx IV FA	Diferencias entre \bar{X} - \bar{X}	2 S Méx II FA	2 S Méx IV FA	t		Significancia		Significancia	Ho
	100	100	5.34	5.47	-.13	8.18	6.81	-.33	>	.05	>	.01	A
	100	100	7.33	13.63	-6.3	46.51	62.41	-6.01	<	.05	<	.01	R
	100	100	13.26	11.22	2.04	27.46	17.06	3.04	>	.05	>	.01	R
	100	100	8.82	10.06	-1.24	22.18	26.11	-1.78	>	.05	>	.01	A
	100	100	24.72	26.09	-1.37	25.10	25.31	-1.92	>	.05	>	.01	A
	100	100	21.72	21.28	.44	26.11	74.48	.44	<	.05	<	.01	A
	100	100	17.37	19.90	-2.53	27.77	36.36	-3.14	<	.05	<	.01	R
	100	100	34.93	30.93	4.00	15.37	16.89	7.01	>	.05	>	.01	R
	100	100	10.51	14.40	-3.89	16.73	42.64	-5.02	<	.05	<	.01	R
	100	100	14.86	20.52	-5.66	64.48	74.65	-4.77	<	.05	<	.01	R
	100	100	16.66	26.18	-9.52	107.95	129.28	-6.15	<	.05	<	.01	R
	100	100	18.28	20.26	-1.98	26.01	26.63	-2.71	<	.05	<	.01	R
	100	100	29.54	34.89	-5.35	62.73	47.47	-5.07	<	.05	<	.01	R
	100	100	15.71	15.87	-.16	21.25	27.04	-.23	>	.05	>	.01	A
	100	100	22.85	24.43	-1.56	27.04	37.95	-1.58	>	.05	>	.01	A
	100	100	28.02	31.65	-3.63	34.69	50.13	-3.92	<	.05	<	.01	R
	100	100	29.92	37.32	-7.4	80.28	95.26	-5.56	<	.05	<	.01	R
	100	100	20.94	22.97	-2.03	22.66	29.92	-2.79	<	.05	<	.01	R

GRUPO FEMENINO

México vs. México
III FA vs. IV FA

LA	Nº sujetos	Nº sujetos	X Méx III FA	X Méx IV FA	Diferencias entre \bar{X} - \bar{X}	2 S Méx III FA	2 S Méx IV FA	t		Significancia		Significancia	Ho
	100	100	6.06	5.47	.59	9.42	6.81	1.46	<	.05	<	.01	A
	100	100	8.86	13.63	-4.77	39.44	62.41	-4.70	<	.05	<	.01	R
	100	100	13.71	11.22	2.49	22.28	17.06	3.95	>	.05	>	.01	R
	100	100	9.21	10.06	-.85	30.47	101.20	-.74	>	.05	>	.01	A
	100	100	24.77	26.09	-1.32	30.80	25.30	-1.75	>	.05	>	.01	A
	100	100	22.00	21.28	.72	28.09	74.48	.71	>	.05	>	.01	A
	100	100	17.84	19.90	-2.06	28.84	36.36	-2.54	>	.05	<	.01	*
	100	100	32.74	30.93	1.81	17.56	16.89	3.07	>	.05	>	.01	R
	100	100	10.87	14.40	-3.53	19.18	42.64	-4.47	<	.05	<	.01	R
	100	100	15.27	20.52	-5.25	85.50	74.65	-4.13	<	.05	<	.01	R
	100	100	18.34	26.18	-7.84	143.04	129.27	-6.86	<	.05	<	.01	R
	100	100	18.25	20.26	-2.01	26.32	26.63	-2.75	<	.05	<	.01	R
	100	100	31.51	34.89	-3.38	71.57	47.47	-3.08	<	.05	<	.01	R
	100	100	16.33	15.87	.46	26.94	27.04	-.62	>	.05	>	.01	A
	100	100	23.24	24.43	-1.19	24.11	37.95	-1.50	>	.05	>	.01	A
	100	100	28.98	31.65	-2.67	40.83	50.13	-2.79	<	.05	<	.01	R
	100	100	31.95	37.32	-5.37	82.26	95.26	-4.01	<	.05	<	.01	R
	100	100	21.00	22.97	-1.97	21.44	29.92	-3.58	<	.05	<	.01	R

rechaza Ho al nivel de significancia .05 y se acepta a un nivel de .01

CUADRO DE CONCENTRACION DE RESULTADOS GRUPO MASCULINO

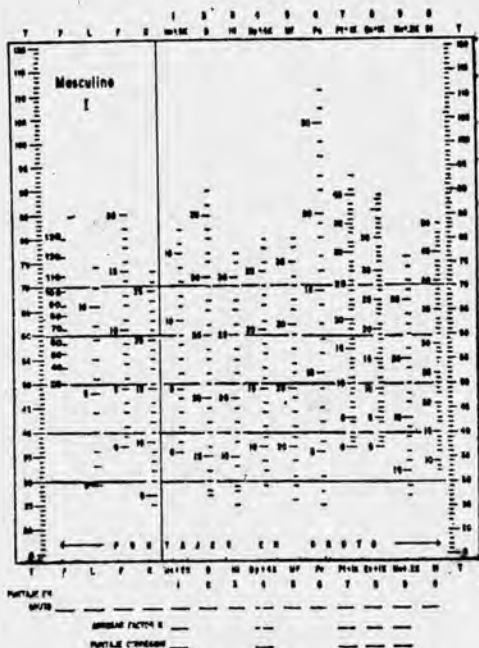
Entre clases socioeconómicas							Totales por escala			Entre Méx. (por grupo) y Minn.				Totales por escala			Entre GRUPOS
ESCALAS	I vs. II	I vs. III	I vs. IV	II vs. III	II vs. IV	III vs. IV	TOTAL DE			I vs. Min	II vs. Min	III vs. Min	IV vs. Min	TOTAL DE			Entre México N=400 y Minnesota
	A	A	A	A	A	A	A	R	+	R	R	R	+	A	R	+	
L	A	A	A	A	A	A	6	0	0	R	R	R	+	0	3	1	R
F	A	R	R	R	R	R	1	5	0	R	*	R	R	0	3	1	A
K	A	R	R	R	R	R	1	5	0	R	R	A	R	J	3	0	A
1	A	R	R	R	R	A	2	4	0	A	A	R	R	2	2	0	R
2	A	R	*	R	R	A	2	3	1	R	R	R	R	0	4	0	R
3	A	R	*	+	R	A	2	2	2	R	R	R	R	0	4	0	R
4	A	R	R	R	R	+	1	4	1	R	R	R	R	0	4	0	A
5	A	A	A	A	A	A	6	0	0	R	R	R	R	0	4	0	R
6	A	+	R	A	R	A	3	2	1	R	R	R	R	0	4	0	R
7	A	R	R	R	R	*	1	4	1	A	A	R	R	2	2	0	R
8	A	R	R	R	R	R	1	5	0	A	A	R	R	2	2	0	A
9	A	A	+	+	*	A	3	0	3	R	R	R	R	0	4	0	R
0	A	R	A	R	A	R	3	3	0	R	A	R	A	2	2	0	A
JK	A	A	A	R	A	A	5	1	0	R	R	R	R	0	4	0	R
4K	A	R	*	A	+	A	3	1	2	R	R	R	R	0	4	0	R
7K	A	+	*	R	R	A	2	2	2	R	R	R	R	0	4	0	R
8K	A	R	R	R	A	R	3	3	0	R	R	R	R	0	4	0	R
9K	A	A	A	A	A	A	6	0	0	R	R	R	A	1	3	0	A
Total de A, R, + por comparaciones	A	18	5	5	6	5	12	51		3	4	1	2	10			6
	R	0	11	8	10	11	4		44	15	13	17	15		60		12
	+	0	2	5	2	2	2		13	0	1	0	1		2		0

CUADRO DE CONCENTRACION DE RESULTADOS GRUPO FEMENINO

Entre clases socioeconómicas							Totales por escalas			Entre Méx. (por clases) y Min.				Totales por escalas			Entre grupos
ESCALAS	I vs. II	I vs. III	I vs. IV	II vs. III	II vs. IV	III vs. IV	TOTAL DE			I vs. Min	II vs. Min	III vs. Min	IV vs. Min	TOTAL DE			Entre México N=400 y Min.
	A	A	A	A	A	A	A	R	+	R <th>R <th>R <th>+</th> <th>A</th> <th>R</th> <th>+</th> </th></th>	R <th>R <th>+</th> <th>A</th> <th>R</th> <th>+</th> </th>	R <th>+</th> <th>A</th> <th>R</th> <th>+</th>	+	A	R	+	
L	A	A	A	A	A	A	6	0	0	R	R	R	R	0	4	0	A
F	A	R	R	A	R	R	2	4	0	R	R	R	R	0	4	0	R
K	A	A	R	A	R	R	3	3	0	R	+	R	A	1	2	1	A
1	A	A	R	A	A	A	5	1	0	+	R	R	R	0	3	1	A
2	A	A	R	A	A	A	5	1	0	R	R	R	R	0	4	0	+
3	A	A	A	A	A	A	6	0	0	R	R	R	R	0	4	0	A
4	A	A	R	A	R	*	3	2	1	R	R	R	R	0	4	0	A
5	A	R	R	R	R	R	1	5	0	*	R	R	R	0	2	2	R
6	A	A	R	A	R	R	3	3	0	R	R	R	R	0	4	0	A
7	A	A	R	A	R	R	3	3	0	A	A	*	R	2	1	1	A
8	A	A	R	A	R	R	3	3	0	R	R	R	R	0	4	0	A
9	A	A	A	A	A	R	4	2	0	R	R	R	R	0	4	0	A
0	A	*	R	A	R	R	2	3	1	R	R	R	R	0	4	0	A
1K	A	A	A	A	A	A	6	0	0	R	R	R	R	0	4	0	A
4K	A	A	A	A	A	A	6	0	0	R	R	R	R	0	4	0	A
7K	A	A	R	A	R	R	3	3	0	R	R	A	R	0	4	0	A
8K	A	+	R	A	R	R	2	3	1	R	R	R	R	0	4	0	A
9K	A	A	A	A	A	R	4	2	0	R	R	R	R	0	4	0	A
Total de A, R, + por comparaciones	A	18	14	6	17	6	6	67		1	1	0	1	3			15
	R	0	2	12	1	12	11		38	15	15	17	17		64		2
	+	0	2	0	0	0	1		3	2	2	1	0		5		1

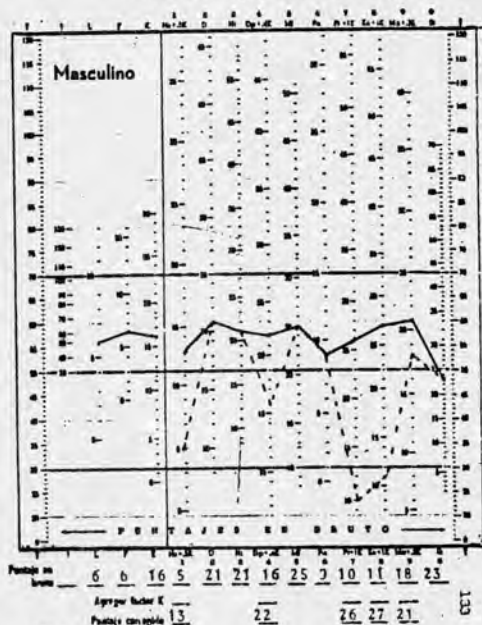
Perfiles sobre las características de personalidad en adultos de diversas clases socio-económicas de la Ciudad de México, obtenidas a través del M.M.P.I.

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD



INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMPI - Español

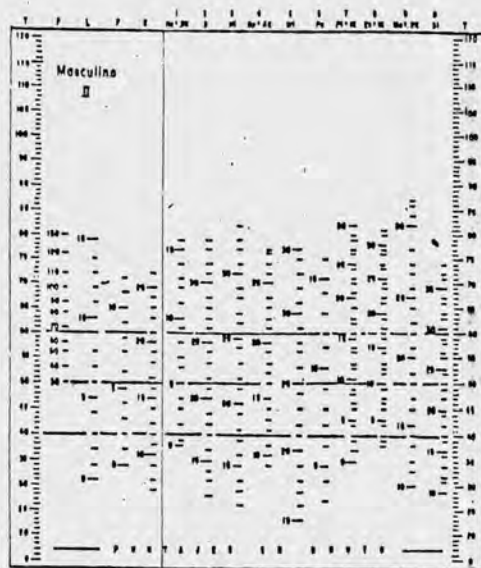
Stake R. Hathaway y J. Charles McKinley



D.R. © 1947, por El Manual Moderno, S. A.

Printed by El Manual Moderno, S. A. under license of The Psychological Corp. © 1948, Copyright 1944, by the University of Minn.

INVENTARIO MULTIFASICO DE
LA PERSONALIDAD



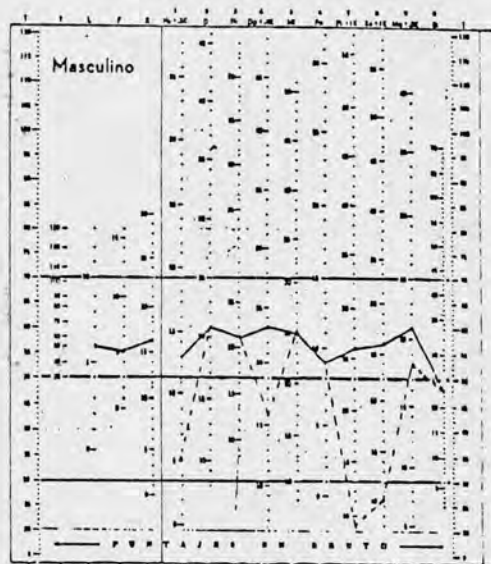
PUNTOS EN
ESCALA

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

MM
3-4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA
PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starke R. Hathaway y J. Chauncey McKinley



Puntos en
Escala

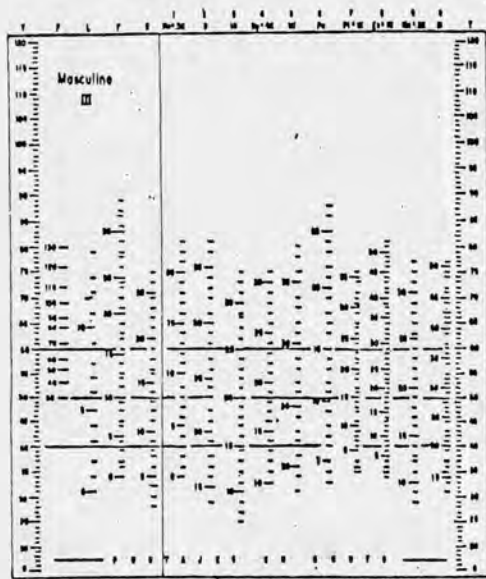
6	5	16	5	23	23	16	25	9	9	10	18	23
Agrupar Factor I												
Puntos corregidos												
13			23			26			26			



U.S. © 1967, por
El Manual Moderno, S. A.

Printed by El Manual Moderno, S. A.
under license of The Psychological Corp
© 1949, Copyright 1943, by
the University of Minnesota

INVENTARIO MULTIFASICO DE
LA PERSONALIDAD

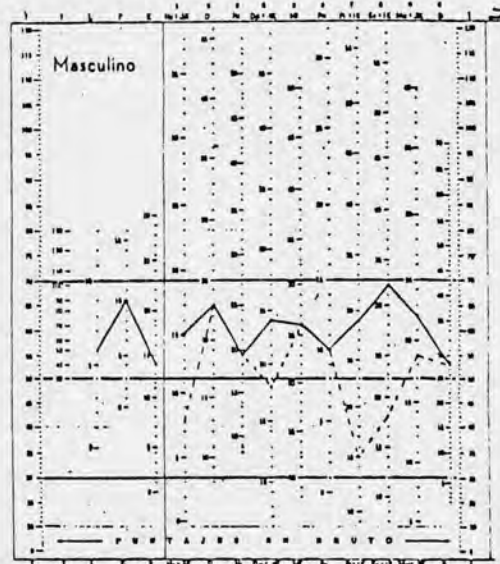


PUNTAJE EN
 ESCALA
 FACTOR I
 FACTOR II
 FACTOR III
 FACTOR IV
 FACTOR V

MMPI
2-4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA
PERSONALIDAD, MMPI - Español

Blake R. Hathaway y J. Charles McKinley



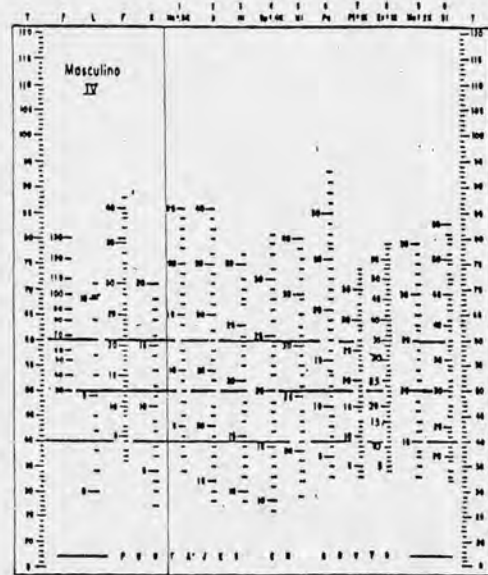
PUNTAJE EN
 ESCALA
 FACTOR I
 FACTOR II
 FACTOR III
 FACTOR IV
 FACTOR V



© 1947, por
 El Manual Minnesota, S. A.

Printed by El Manual Minnesota, S. A.
 under license of The Psychological Corp.
 © 1949, Copyright 1945, by
 the University of Minnesota

INVENTARIO MULTIFASICO DE
LA PERSONALIDAD

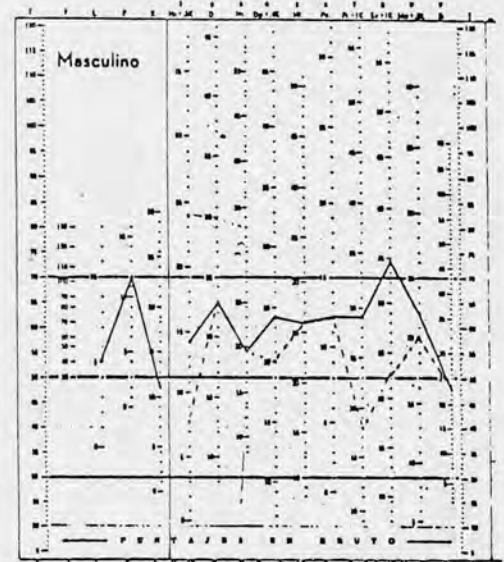


PUNTAJE EN
 UNIDADES _____
 FACTOR I _____
 FACTOR II _____
 FACTOR III _____
 FACTOR IV _____
 FACTOR V _____
 FACTOR VI _____
 FACTOR VII _____
 FACTOR VIII _____
 FACTOR IX _____
 FACTOR X _____
 FACTOR XI _____
 FACTOR XII _____
 FACTOR XIII _____
 FACTOR XIV _____
 FACTOR XV _____
 FACTOR XVI _____

MM
2-4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA
PERSONALIDAD, MMPI - Español

Storke R. Hathaway y J. Charney McKinley



PUNTAJE EN
 UNIDADES _____
 FACTOR I _____
 FACTOR II _____
 FACTOR III _____
 FACTOR IV _____
 FACTOR V _____
 FACTOR VI _____
 FACTOR VII _____
 FACTOR VIII _____
 FACTOR IX _____
 FACTOR X _____
 FACTOR XI _____
 FACTOR XII _____
 FACTOR XIII _____
 FACTOR XIV _____
 FACTOR XV _____
 FACTOR XVI _____



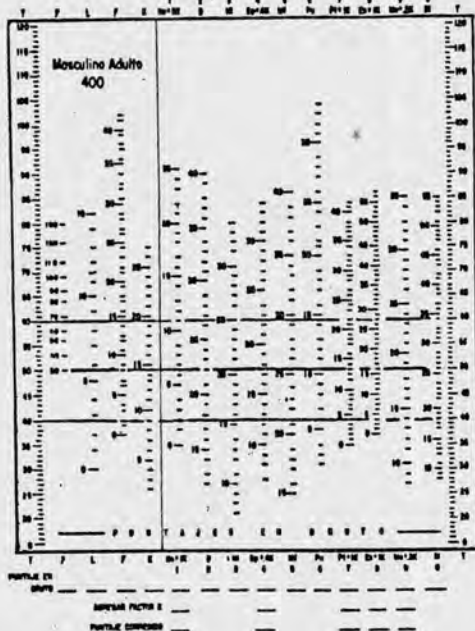
D.R. © 1947, por
El Manual Moderno, S.A.

Printed by El Manual Moderno, S.A.
under license of The Psychological Corp.
© 1948, Copyright 1941, by
the University of Michigan

CLASE BAJA-INFERIOR (IV)

PERFIL GLOBAL DE LAS CUATRO CLASES SOCIO-ECONOMICAS DEL SEXO MASCULINO.

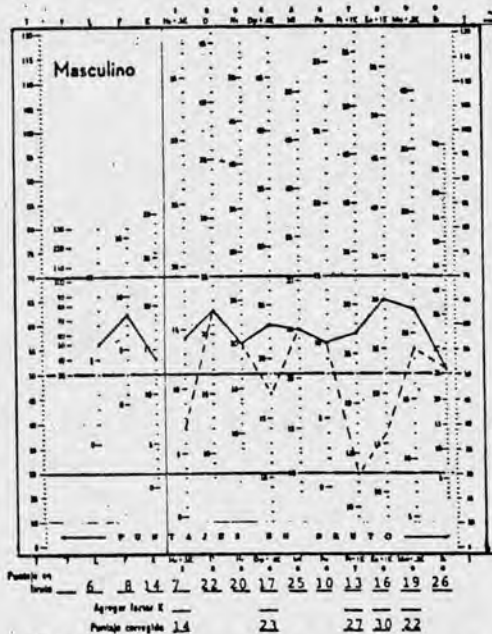
INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD



MM
2-4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMPI - Español

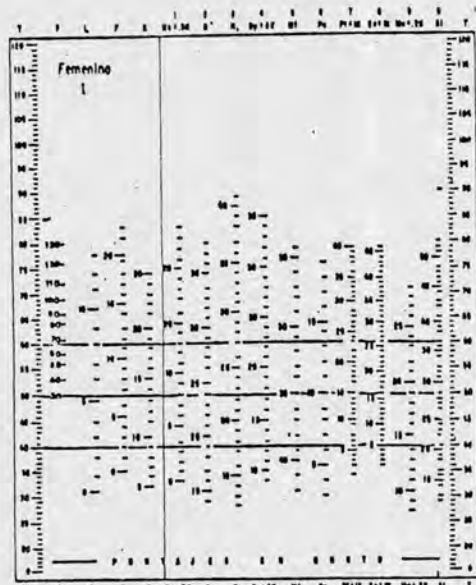
Stank R. Hathaway y J. Charlesley McKinley



D.R. © 1947, por
El Manual Moderno, S.A.

Printed by El Manual Moderno, S.A.
under license of The Psychological Corp
© 1948, Copyright 1941, by
the University of Minnesota

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA
PERSONALIDAD MMPI

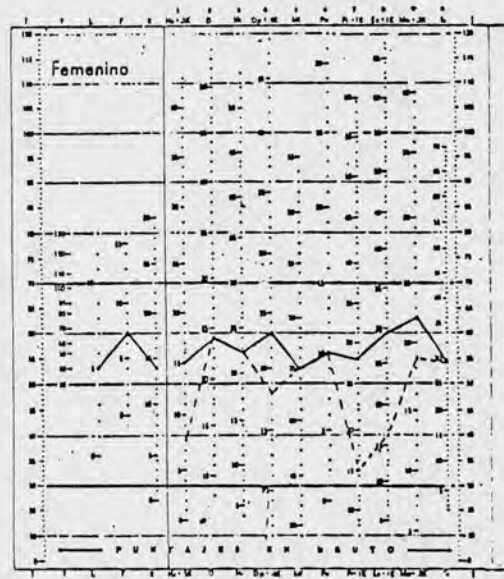


PUNTAJE TOTAL	5	7	14	8	24	22	18	35	10	15	16	12	22
Índice													
Agrupar factor I													
Puntuaje corregido	15		21						28	29	22		

MT
3-4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA
PERSONALIDAD, MMPI - Español

Stark R. Hathaway y J. Chorley McEisley

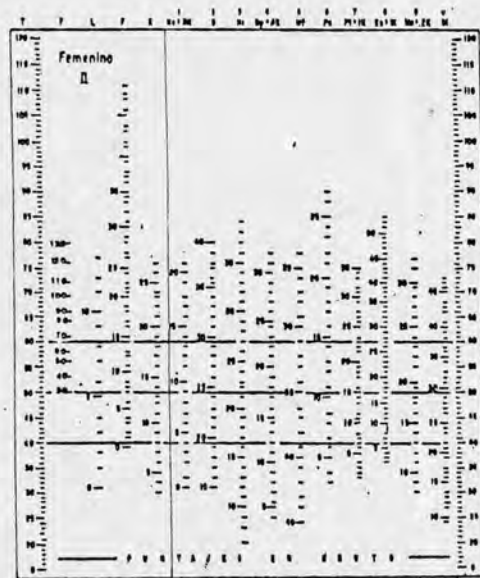


PUNTAJE TOTAL	5	7	14	8	24	22	18	35	10	15	16	12	22
Índice													
Agrupar factor I													
Puntuaje corregido	15		21						28	29	22		



CLASE ALTA (I)

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA
PERSONALIDAD MMPI

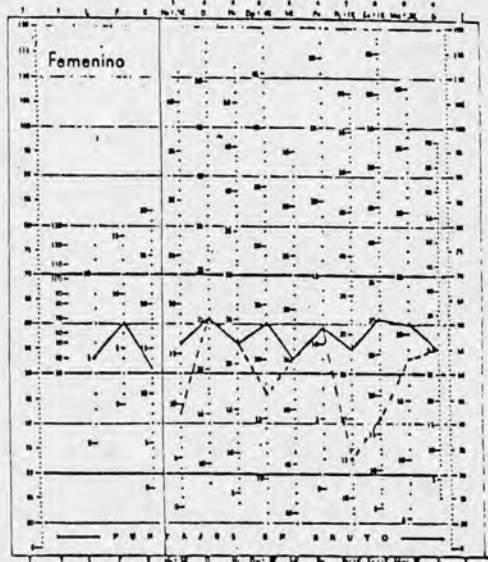


PUNTAJE EN ESDTA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ESDTA FACTOR I	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
PUNTAJE CORREGIDO	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—



INVENTARIO MULTIFASICO DE LA
PERSONALIDAD, MMPI - Español

Storke R. Hathaway y J. Cheney McKinley

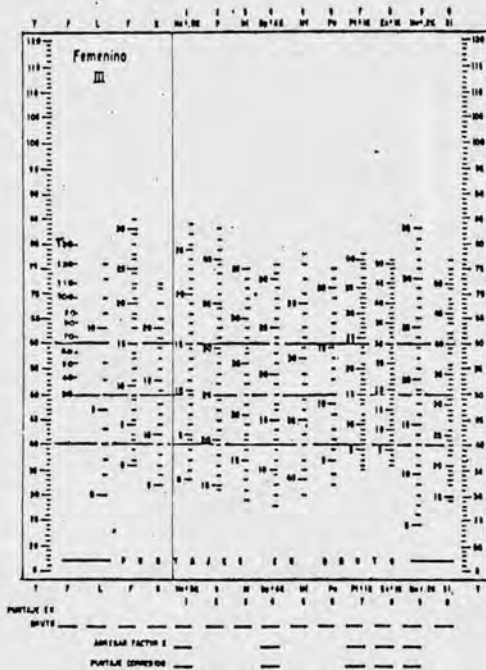


Puntaje en Escala	5	7	13	9	25	22	17	13	11	15	17	18	10
Agrupar factor I	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Puntaje corregido	16	21	28	10	21	—	—	—	—	—	—	—	—



CLASE MEDIA (II)

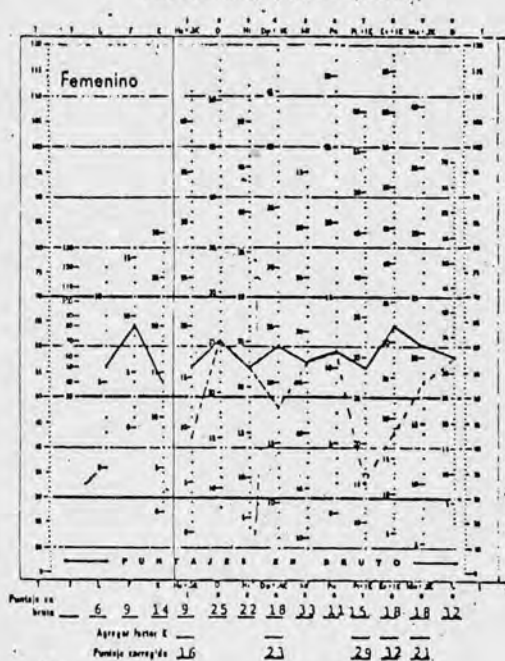
INVENTARIO MULTIFASICO DE LA
PERSONALIDAD MMPI



MMPI
7-4

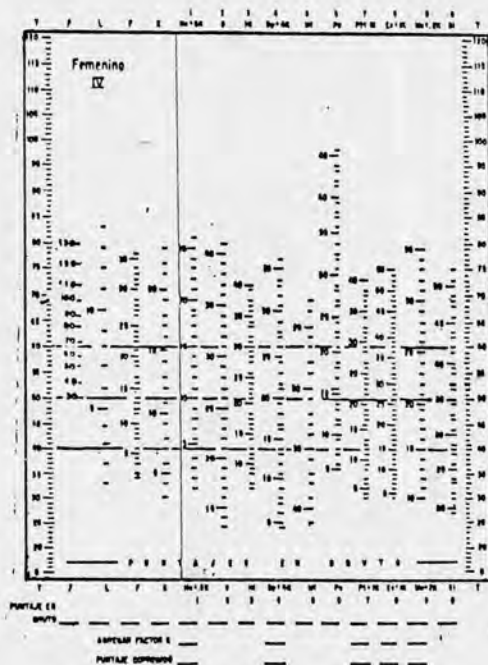
INVENTARIO MULTIFASICO DE LA
PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starks R. Hathaway y J. Charlesley McKisley



CLASE BAJA-SUPERIOR (III)

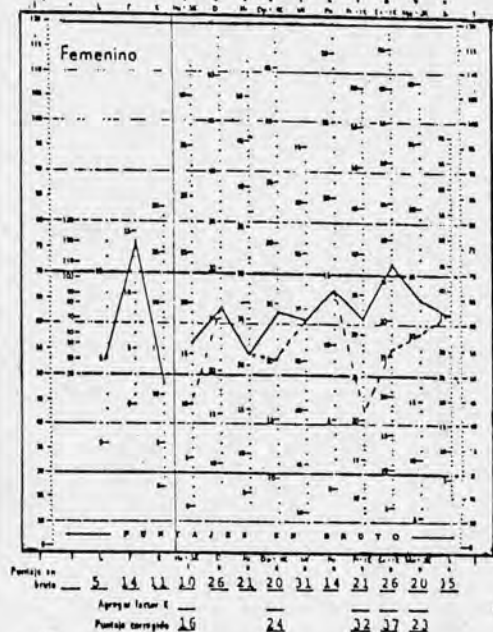
INVENTARIO MULTIFASICO DE LA
PERSONALIDAD MMPI



MMPI
3/4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA
PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starke R. Hathaway - y J. Charney McKinley

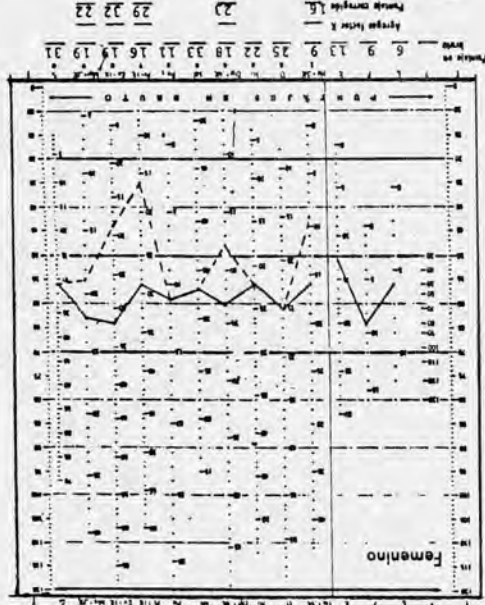


CLASE BAJA-INFERIOR (IV).

PERFIL GLOBAL DE LAS CUATRO CLASES SOCIO-ECONOMICAS DEL SEXO FEMENINO.

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMP1 - Español

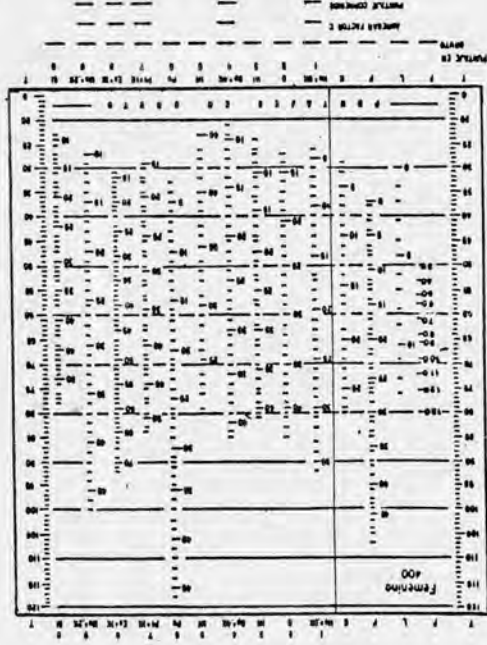
Stolke R. Holboway y J. Chanley McKinley



Factor 16
Factor 15
Factor 14
Factor 13
Factor 12
Factor 11
Factor 10
Factor 9
Factor 8
Factor 7
Factor 6
Factor 5
Factor 4
Factor 3
Factor 2
Factor 1

Apuntaje Factor 1
22
29 22 22
29 22 22

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD



Factor 16
Factor 15
Factor 14
Factor 13
Factor 12
Factor 11
Factor 10
Factor 9
Factor 8
Factor 7
Factor 6
Factor 5
Factor 4
Factor 3
Factor 2
Factor 1

Apuntaje Factor 1
22
29 22 22
29 22 22

A P E N D I C E E

CUESTIONARIO EXPLORATORIO DE RASGOS CARACTEROLOGICOS

PREGUNTAS CORRESPONDIENTES A CADA AREA

A R E A S	P R E G U N T A S
I.- INDETIFICACION	1, 2, 3, 4, 5a, 5b, 6
II.- VIDA FAMILIAR	7a, 7b, 8a, 8b, 8c, 9
III.-AMISTADES Y VECINOS	10, 11, 12, 13
IV.- AUTOESTIMA	14
V.- PRINCIPIOS LEGALES Y SOCIALES	15, 16
VI.- PENSAMIENTO MAGICO	17a, 17b, 17c, 17d, 17e, 18, 19, 20a, 20b
VII.-NORMAS MORALES	21a, 21b, 21c, 21d, 21e.
VIII.-CONDUCTA SEXUAL	22a, 22b, 22c, 24, 25, 26, 27a, 27b, 27c, 27d, 28, 29, 30
IX.- RELIGIOS Y OTRAS CREENCIAS	31, 32, 33, 34a, 34b, 35
X.- MATRIMONIO I	36, 37a, 37b, 37c, 38, 39, 40
XI.- MATRIMONIO II	41, 43, 45, 46
XII.-EDUCACION DE LOS HIJOS	47, 48, 49, 53, 53a,53b, 54a, 54b, 54c, 55, 56a, 56b, 56c, 58, 59, 60, 60a, 61b, 62, 63, 64, 65a 65b, 65c, 65d.

8c. Si su padre vive, pero no en la misma casa que usted, ¿vive en la misma ciudad que usted? SI () NO ()

Si su madre vive, pero no en la misma casa que usted, ¿vive en la misma ciudad que usted? SI () NO ()

9a. ¿Sus hermanos o hermanas o hijos casados viven cerca de donde usted vive? _____

¿A cinco minutos de distancia caminando? SI () NO ()

9b. ¿Sus suegos o sus cuñados viven cerca de usted? _____

¿A cinco minutos de distancia caminando? SI () NO ()

10. Sus mejores amigos viven:

Cerca de usted ()

Más lejos ()

A un kilómetro ()

Algunos en las tres condiciones mencionadas ()

11. ¿Existen lugares fuera de su casa donde se encuentre con sus vecinos para conversar? SI () NO ()

¿Qué tipo de lugares? _____

12. ¿Puede usted contar con sus vecinos cuando se encuentra en una dificultad?

Completamente () Hasta cierto punto ()

Pocas Veces () Para nada ()

Depende de que se trate ()

13. ¿Qué es lo que menos le gusta de sus vecinos?

14. ¿Cuáles son las tres mejores cualidades de usted?

1. _____
2. _____
3. _____

15. Uno lee en los periódicos acerca del aumento de problemas de delincuencia y drogadicción entre los jóvenes,

Por favor marque en el paréntesis correspondiente las causas que le parecen a usted más importantes; si usted piensa que existe una muy importante, márkela con el número 1, la siguiente con el número 2 y así sucesivamente.

Los padres modernos no son lo suficientemente estrictos ()

No existe comunicación entre padres e hijos ()

Las escuelas actuales no son lo suficientemente estrictas ()

- Los jóvenes toman un mal ejemplo de películas de crímenes, de libros sobre crímenes y misterio, de novelas sobre crímenes que ven en la televisión y oyen por la radio ()
- La gente ha abandonado la religión ()
- Existe demasiada corrupción en la sociedad moderna ()
- Las guerras influyen en el ánimo de los jóvenes ()
- Otras causas (explíquelas por favor) .
-

16. La mayor parte de la gente quebranta la ley actualmente ()
- Algunas personas quebrantan la ley ocasionalmente ()
- Con la serie de leyes y reglamentos existentes, es imposible no quebrantar la ley a veces ()
- Es una irresponsabilidad quebrantar la ley ()
- Es poco patriótico quebrantar la ley ()
- Nadie en mi familia quebranta la ley bajo ninguna circunstancia ()
- Solamente la gente sin respeto quebranta la ley ()
- Los que no son mexicanos quebrantan la ley ()
- Los únicos que quebrantan la ley son los malhechores ()

17. ¿Cree usted en la suerte? SI () NO ()
- ¿Tiene usted días con suerte? SI () NO ()
- ¿Tiene usted días sin suerte? SI () NO ()
- ¿Tiene usted algún número de buena suerte? SI () NO ()
- ¿Piensa usted que la lotería resolverá todos sus problemas si obtiene usted el número premiado con una fuerte cantidad de dinero? SI () NO ()

18. ¿Puede usted predecir la suerte? SI () NO ()
- Si contesta sí, explique cómo:
- Por medio de bajaras ()
- Leyendo la mano ()
- Por medio de bola de cristal ()
- Leyendo la taza de café ()
- Por medio de la güija? ()

19. ¿Ha visitado usted a alguien que predice el futuro? SI () NO ()
- Si contesta sí, ¿con qué frecuencia?
- Una vez () Dos Veces () Varias Veces ()
- ¿Cuándo fué la última vez? _____
- ¿Lo que le ha dicho el adivinador ha resultado cierto?
-

20. ¿Lee usted el horóscopo en los periódicos? ¿escucha por radio el horóscopo cotidiano? Si () NO ()

Piensa usted que existe algo de verdadero en el horóscopo? Si () No ()

21. Por favor marque usted con una X en la columna "A" si está de acuerdo con las frases siguientes, y en la columna "B" si está en desacuerdo,

	"A"	"B"
	Cierto	Falso

Existe mucha más inmoralidad hoy que antes	()	(<u>X</u>)
--	-----	--------------

La naturaleza humano no ha cambiado, pero la gente ya no es tan ingenua como era antes	()	()
--	-----	-----

Es correcto y natural que los jóvenes deseen hacer el amor	()	()
--	-----	-----

La maldad de la gente es lo que hace que las cosas parezcan mal	()	()
---	-----	-----

La gente es mucho más ética y moral que hace treinta años	()	()
---	-----	-----

22a. ¿Cree usted que la gente se enamora tal como se observa en las películas de cine? Si () No ()

22b. ¿Ha estado usted verdaderamente enamorado? Si () No ()

22c. ¿Espera usted enamorarse alguna vez en su vida? Si () No ()

23. Independientemente del matrimonio, ¿qué pona usted de las personas que han tenido alguna vez experiencias amorosas? _____

24. ¿Piensa usted que un joven debería tener alguna experiencia sexual antes de casarse? Si () No ()

25. ¿Piensa usted que una joven debería tener alguna experiencia sexual antes de casarse? Si () No ()

¿Por qué? _____

26. ¿Qué importancia tiene el sexo en el matrimonio?

Muy importante	()	Importante	()
----------------	-----	------------	-----

No muy importante	()	No tiene	()
-------------------	-----	----------	-----

Ninguna importancia	()		
---------------------	-----	--	--

27. Por favor señale en la primera columna si la frase le parece cierta o falsa

	Cierto	Falso
--	--------	-------

Las mujeres no le dan importancia al aspecto físico del sexo	()	()
--	-----	-----

- Las mujeres no son tan sensuales como los hombres () ()
- Las mujeres gozan el aspecto físico del sexo tanto como los hombres () ()
- Las mujeres gozan el sexo más que los hombres () ()
28. ¿Pensa usted que puede existir una verdadera amistad entre un hombre y una mujer sin que el sexo interfiera?
- Si () No () No Se ()
29. ¿ Con cuál de los siguientes conceptos está usted de acuerdo?
- Cierto
- La amistad es más importante que el amor ()
- El amor es más importante que la amistad ()
- El amor y la amistad tienen igual importancia ()
30. Si usted desea pasar una noche agradable, ¿qué tipo de compañía le agradaría? (por favor señale la compañía que más le agrade con el número 1, la siguiente con el número 2 y así sucesivamente)
- Con un hombre ()
- Con una joven ()
- Con un compañero y otra pareja ()
- Con un grupo de hombres ()
- Con un grupo de mujeres ()
- Con un grupo mixto ()
- Con mi propia familia ()
- Solo ()
- 31a. ¿Pertenece usted a alguna religión u organización religiosa?
- Si () No ()
- 31b. Si contestó si, ¿ a cual?
-
32. ¿Asiste usted a la iglesia a servicios religiosos?
- Más de una vez por semana ()
- Una vez por semana ()
- Menos de una vez por semana ()
- Menos de una vez por mes ()
- Una o dos veces al año ()
- Solamente a bodas o servicios fúnebres ()
- Nunca ()
33. ¿ Reza usted o dice sus oraciones más de una vez al día?
- Diariamente ()
- Solamente en caso de peligro o de problemas graves ()

33. (continuación) ()
Rara vez ()
Nunca ()

34. ¿Cree usted en el diablo? ()
Si () No () No estoy seguro ()

35. ¿Cree usted en la otra vida? ()
Si () No () No estoy seguro ()

Si contestó si, ¿cómo cree que sea? _____

36. ¿Cree usted que es natural que los jóvenes sean tímidos?
Si () No () No sé ()

37. ¿Cree usted que fue demasiado tímido?
Si () No () No sé ()

¿Cree usted que la timidez sea buena?
Si () No () No sé ()

38. ¿Que edad tenía usted cuando comenzaron a interesarle las jóvenes? o si es usted mujer, los jóvenes?

39. ¿Cuáles piensa usted que sean las tres cualidades más importantes de una esposa? (o de un esposo)

1. _____

2. _____

3. _____

40. ¿Cuáles piensa usted que son tres cualidades negativas que los esposos (o las esposas) generalmente tienden a tener?

1. _____

2. _____

3. _____

IAS SIGUIENTES PREGUNTAS SOLAMENTE SON PERTINENTES A PERSONAS CASADAS O QUE HAN SIDO CASADAS.

41. ¿Cuántos años lleva usted de casado? _____

42a. ¿Cuánto tiempo llevaba usted de conocer a su esposo (o a su esposa) antes de establecer compromiso matrimonial? _____

42b. ¿Cuánto tiempo estuvieron comprometidos? _____

43. ¿Antes de establecer compromiso matrimonial con su esposo (o esposa) propuso matrimonio con otra persona?

44. Si su esposo (o una esposa) se da cuenta de que su cónyuge tiene relaciones con otra mujer (u hombre) ¿qué debe hacer?

45. ¿Qué es lo que generalmente conduce un matrimonio al fracaso?

46. ¿Qué cree usted es lo que conduce a una vida matrimonial feliz y armónica?

47. ¿Cuántos niños tiene usted?

Hombres _____ Edad _____

Mujeres _____ Edad _____

48. En términos generales, ¿cree usted que los niños deberían recibir mayor disciplina de la que actualmente reciben?

Más () Menos () La misma que ahora ()

49a. ¿Quién es la persona más indicada para castigar a un niño que ha hecho algo realmente inadecuado o mal hecho?

La madre () El padre () El maestro () Otros ()

Especifique _____

49b. ¿Por qué? _____

50. ¿Cómo debería ser castigado un niño "difícil"?

¿Existen formas de castigo para niños con las que usted no está de acuerdo? _____

51. ¿Cómo debería ser castigada una niña "difícil"?

¿Existen formas de castigo para niñas con las cuales usted no está de acuerdo? _____

52. Si a usted le dicen que un niño o una niña entre tres y ocho años, ha hecho algo muy malo, ¿qué pensaría usted que ha hecho ese niño o niña?

53. ¿Hasta qué edad debe amamantarse un niño? (con botella o pecho)

a) Con pecho _____

53. (continúa)

b) Con botella

54. ¿Cuándo se debería comenzar a enseñarle hábitos de limpieza a un niño?

a) Control de esfíntez (orinar y defecar)

b) Aseo personal

c) ¿Qué es peor para un niño, comenzar hábitos de limpieza

Muy Temprano () Muy tarde ()

Piensa usted que esto no tiene mucha importancia ()

55. ¿Deberían hacerse comentarios favorables en presencia de otros cuando un niño se porta bien o es útil en quehaceres domésticos?

Si () No () No sé ()

56a. ¿Le da usted dinero a sus niños con cierta regularidad cuando comienzan a ir a la escuela?

Si () No ()

56b. ¿Le da dinero u otros premios a sus hijos cuando se portan bien y son útiles en quehaceres domésticos?

Siempre () A veces ()

De vez en cuando () Nunca ()

57. ¿Van sus hijos a la iglesia los domingos?

Si () No () No sé ()

Si contestó si, ¿los envía usted? ()

o les permite ir, ¿porqué quieren ir? ()

58a. Si usted asiste a la iglesia o algún otro lugar de meditación, ¿lleva usted a sus hijos?

Siempre () A veces ()

Rara vez () Nunca ()

59a. ¿Les enseña a rezar o a decir oraciones a sus hijos?

Si () No ()

59b. Si contestó si, ¿cuándo lo hacen?

Antes de Acostarse () En la mañana y en las noches ()

Antes de las comidas () Después de las comidas ()

60. ¿Juegan sus hijos con los niños de otros padres a quienes usted no conoce?

A menudo () De vez en cuando () Nunca ()

61. ¿Les prohíbe usted a sus hijos jugar con algunos de los niños de sus vecinos?

Si () No ()

b. ¿Le prohíbe usted a sus hijos visitar algunas de las casas de su colonia?
Si () No ()

Si contestó si, ¿por qué razón? _____

62. ¿Cree usted que se debe tener más cuidado en la educación de las niñas que en la de los niños? _____

¿Por qué? _____

63. ¿Leen sus hijos periódicos o revistas informativas?
Si () No ()

¿Qué secciones prefieren? _____

64. ¿Se preocupa usted por el tipo de lecturas que sus hijos o hijas escojan?
Si () No ()

65a. ¿Cree usted que los padres deberían interferir en la orientación vocacional de los hijos?
Si () No ()

65b. ¿Cree usted que deberían existir cursos de orientación vocacional en las escuelas secundarias?
Si () No ()

65c. ¿Cree usted que deberían existir cursos de higiene mental u orientación emocional en las escuelas secundarias?
Si () No ()

65d. ¿Cree usted que deberían existir cursos de educación sexual en las escuelas secundarias?
Si () No ()

APENDICE E (continuación).

A continuación se exponen los cuadros sobre los resultados obtenidos a través del Cuestionario Exploratorio de Rasgos Caracterológicos.

CUADRO NUMERO 1

GRUPO MIXTO (M-F)

R E A	PRE-GUNTA	C L A S E S				P-0.05 FRONTERA DE DECISIONES	Z	CONCLUSION
		I (M)		I (F)				
		\bar{x}	S	\bar{x}	S			
I	3	33.90	11.90	34.41	9.83	-1.96 a 1.96	- 0.29	No rechazo H_0
	4	1.68	0.63	1.85	0.66	-1.96 a 1.96	- 1.70	No rechazo H_0
	5a	20.70	1.56	18.17	2.88	-1.96 a 1.96	7.22	Rechazo H_0
	5b	4.74	0.74	4.07	1.40	-1.96 a 1.96	4.06	Rechazo H_0
	6	1.48	0.49	1.39	0.48	-1.96 a 1.96	1.28	No rechazo H_0
II FAMILIAR	8	2.44	0.71	2.47	0.65	-1.96 a 1.96	- 0.30	No rechazo H_0
	9	2.73	0.44	2.52	0.71	-1.96 a 1.96	2.62	Rechazo H_0
III ESTADOS VECINOS	10	3.22	0.96	3.23	0.86	-1.96 a 1.96	0.01	No rechazo H_0
	12	2.92	1.21	2.79	1.33	-1.96 a 1.96	0.68	No rechazo H_0
V PROPIOS LEGALES SOCIALES	15	4.69	2.19	4.39	2.07	-1.96 a 1.96	0.90	No rechazo H_0
	16	6.61	2.48	7.54	1.54	-1.96 a 1.96	2.90	Rechazo H_0
VIII PRODUCTA SEXUAL	26	3.58	0.65	3.58	0.59	-1.96 a 1.96	0.00	No rechazo H_0
	28	1.49	0.64	2.68	0.67	-1.96 a 1.96	11.90	Rechazo H_0
	29	2.50	0.64	2.66	0.51	-1.96 a 1.96	1.77	No rechazo H_0
	30	5.48	1.89	6.33	2.06	-1.96 a 1.96	2.83	Rechazo H_0
IX RELACION OTRAS PREFERENCIAS	32	3.74	1.94	4.46	1.74	-1.96 a 1.96	- 2.57	Rechazo H_0
	33	2.44	1.12	2.94	1.05	-1.96 a 1.96	- 3.57	Rechazo H_0
	34a	2.09	0.52	1.95	0.67	-1.96 a 1.96	1.55	No rechazo H_0
	34b	2.12	0.56	1.94	0.68	-1.96 a 1.96	1.52	No rechazo H_0
	35	2.24	0.67	2.08	0.88	-1.96 a 1.96	- 1.83	No rechazo H_0
X CRIMINOMONIO I	36	2.29	0.53	2.29	0.59	-1.96 a 1.96	0.00	No rechazo H_0
	37a	2.17	0.52	2.21	0.60	-1.96 a 1.96	- 0.50	No rechazo H_0
	37b	2.54	0.59	2.71	0.49	-1.96 a 1.96	- 2.12	Rechazo H_0
	37c	2.06	0.24	1.92	0.62	-1.96 a 1.96	1.42	No rechazo H_0
XI CRIMINOMONIO II	41	12.17	8.21	13.24	7.89	-1.96 a 1.96	- 0.61	No rechazo H_0
	43	2.17	0.95	2.22	0.84	-1.96 a 1.96	- 0.37	No rechazo H_0
XII CLASIFICACION DE LOS NIÑOS	47	2.86	1.52	3.08	1.67	-1.96 a 1.96	- 0.68	No rechazo H_0
	48	1.64	0.91	1.55	0.87	-1.96 a 1.96	0.69	No rechazo H_0
	49	2.82	1.24	3.22	1.10	-1.96 a 1.96	- 2.22	Rechazo H_0
	54c	2.21	0.78	2.26	0.85	-1.96 a 1.96	- 0.41	No rechazo H_0
	55	2.24	0.92	2.63	0.70	-1.96 a 1.96	- 3.25	Rechazo H_0
	56b	2.04	1.17	2.50	1.00	-1.96 a 1.96	- 2.70	Rechazo H_0
	56c	1.60	0.73	1.92	0.74	-1.96 a 1.96	- 2.90	Rechazo H_0
	57	1.82	0.85	1.66	0.83	-1.96 a 1.96	1.23	No rechazo H_0
	58	1.97	1.23	2.41	1.09	-1.96 a 1.96	- 2.44	Rechazo H_0
	60	1.61	0.70	1.89	0.69	-1.96 a 1.96	- 2.80	Rechazo H_0
63	1.93	0.91	2.22	0.78	-1.96 a 1.96	- 2.23	Rechazo H_0	
64	2.10	0.94	2.55	0.72	-1.96 a 1.96	- 3.46	Rechazo H_0	

CUADRO NUMERO 2

GRUPO MIXTO (M-F)

E A	PRE-GUNTA	C L A S E S				P-0.05 FRONTERA DE DECISIONES	Z	CONCLUSION
		II (M)		II (F)				
		\bar{x}	S	\bar{x}	S			
ACION	3	31.55	7.77	32.20	14.38	-1.96 a 1.96	- 0.30	No rechazo H_0
	4	1.69	0.61	1.96	1.02	-1.96 a 1.96	- 1.80	No rechazo H_0
	5a	20.29	1.73	17.45	3.11	-1.96 a 1.96	6.17	Rechazo H_0
	5b	4.57	1.17	4.09	1.38	-1.96 a 1.96	2.08	Rechazo H_0
	6	1.91	0.40	1.92	0.25	-1.96 a 1.96	0.20	No rechazo H_0
MILIAR	8	2.28	0.82	2.32	0.34	-1.96 a 1.96	0.40	No rechazo H_0
	9	2.69	0.51	2.58	0.59	-1.96 a 1.96	1.22	No rechazo H_0
ADES INOS	10	3.09	0.98	3.09	0.95	-1.96 a 1.96	0.00	No rechazo H_0
	12	3.32	1.26	3.03	1.47	-1.96 a 1.96	1.20	No rechazo H_0
S LEGA- CIALES	15	4.35	2.22	4.32	2.34	-1.96 a 1.96	0.07	No rechazo H_0
	16	7.08	2.19	7.38	1.56	-1.96 a 1.96	0.90	No rechazo H_0
I CTA AL	26	3.66	0.52	3.74	0.47	-1.96 a 1.96	- 1.00	No rechazo H_0
	28	1.46	0.64	2.74	0.51	-1.96 a 1.96	13.00	Rechazo H_0
	29	2.53	0.64	2.70	0.56	-1.96 a 1.96	- 1.13	No rechazo H_0
	30	5.88	1.77	5.58	2.17	-1.96 a 1.96	0.83	No rechazo H_0
ION AS IAS	32	3.57	1.82	4.70	1.72	-1.96 a 1.96	- 3.76	Rechazo H_0
	33	2.38	1.15	3.16	0.98	-1.96 a 1.96	- 5.57	Rechazo H_0
	34a	2.11	0.57	2.16	0.56	-1.96 a 1.96	- 0.50	No rechazo H_0
	34b	2.15	0.49	2.21	0.56	-1.96 a 1.96	3.75	Rechazo H_0
	35	2.18	0.69	2.40	0.70	-1.96 a 1.96	- 1.83	No rechazo H_0
ONIO	36	2.28	0.53	2.21	0.59	-1.96 a 1.96	0.70	No rechazo H_0
	37a	2.21	0.50	2.25	0.69	-1.96 a 1.96	- 0.36	No rechazo H_0
	37b	2.71	0.59	2.60	0.64	-1.96 a 1.96	1.00	No rechazo H_0
	37c	1.95	0.35	1.89	0.45	-1.96 a 1.96	0.85	No rechazo H_0
	38	13.57	2.17	13.30	2.48	-1.96 a 1.96	0.65	No rechazo H_0
IO II	41	10.12	4.79	15.34	8.71	-1.96 a 1.96	- 3.12	Rechazo H_0
	43	2.14	0.94	2.03	0.91	-1.96 a 1.96	0.68	No rechazo H_0
ION OS S	47	2.90	1.66	3.05	1.66	-1.96 a 1.96	- 0.35	No rechazo H_0
	48	1.47	0.83	1.81	0.97	-1.96 a 1.96	- 2.12	Rechazo H_0
	49	3.15	0.79	2.85	1.25	-1.96 a 1.96	1.57	No rechazo H_0
	54c	2.46	0.62	2.41	0.70	-1.96 a 1.96	0.45	No rechazo H_0
	55	1.98	0.91	2.14	0.81	-1.96 a 1.96	- 1.06	No rechazo H_0
	56b	1.87	1.06	2.01	0.99	-1.96 a 1.96	- 0.77	No rechazo H_0
	56c	1.60	0.68	1.70	0.70	-1.96 a 1.96	- 0.83	No rechazo H_0
	57	1.74	0.83	2.05	0.92	-1.96 a 1.96	- 2.00	Rechazo H_0
	58	1.89	1.12	2.40	1.64	-1.96 a 1.96	- 2.12	Rechazo H_0
	60	1.42	0.64	1.63	0.72	-1.96 a 1.96	- 1.75	No rechazo H_0
	63	1.81	0.84	1.92	0.95	-1.96 a 1.96	- 0.68	No rechazo H_0
	64	1.97	0.94	2.07	0.96	-1.96 a 1.96	- 0.58	No rechazo H_0

CUADRO NUMERO 3

GRUPO MIXTO (M-F)

R E A	PRE- GUNTA	C L A S E S				P-0.05 FRONTERA DE DECISIONES	Z	C O N C L U S I O N
		III (M)		III (F)				
		\bar{x}	S	\bar{x}	S			
I NTIFICACION	3	33.18	11.82	35.84	13.89	-1.96 a 1.96	- 1.18	No rechazo H_0
	4	1.63	0.61	1.93	0.92	-1.96 a 1.96	- 2.30	Rechazo H_0
	5a	16.67	3.72	15.48	3.67	-1.96 a 1.96	- 1.88	No rechazo H_0
	5b	2.45	1.67	2.67	1.93	-1.96 a 1.96	- 0.70	No rechazo H_0
	6	2.30	0.55	2.32	0.46	-1.96 a 1.96	- 0.25	No rechazo H_0
II DA FAMILIAR	8	2.39	0.76	2.17	0.91	-1.96 a 1.96	1.57	No rechazo H_0
	9	2.32	0.79	2.03	0.91	-1.96 a 1.96	2.07	Rechazo H_0
III AMISTADES Y VECINOS	10	2.62	1.08	2.91	0.83	-1.96 a 1.96	- 1.81	No rechazo H_0
	12	2.92	1.29	2.72	1.32	-1.96 a 1.96	1.09	No rechazo H_0
V NCIPIOS LEGA- S Y SOCIALES	15	4.65	2.23	4.15	2.36	-1.96 a 1.96	1.28	No rechazo H_0
	16	6.00	2.54	7.41	1.56	-1.96 a 1.96	4.14	Rechazo H_0
VIII CONDUCTA SEXUAL	26	3.57	0.64	3.65	0.63	-1.96 a 1.96	- 0.80	No rechazo H_0
	28	1.52	0.75	2.44	0.83	-1.96 a 1.96	- 7.07	Rechazo H_0
	29	2.47	0.75	2.50	0.53	-1.96 a 1.96	- 0.30	No rechazo H_0
	30	6.04	1.82	6.58	1.64	-1.96 a 1.96	- 1.86	No rechazo H_0
IX RELIGION Y OTRAS CREENCIAS	32	4.03	1.80	4.70	1.99	-1.96 a 1.96	- 2.33	Rechazo H_0
	33	2.65	1.20	3.18	1.09	-1.96 a 1.96	- 3.11	Rechazo H_0
	34a	1.91	0.58	2.00	0.61	-1.96 a 1.96	- 0.19	No rechazo H_0
	34b	1.92	0.63	1.94	0.68	-1.96 a 1.96	- 0.80	No rechazo H_0
	35	2.00	0.74	2.08	0.85	-1.96 a 1.96	- 0.61	No rechazo H_0
X MATRIMONIO I	36	2.09	0.59	2.03	0.64	-1.96 a 1.96	0.60	No rechazo H_0
	37a	2.20	0.61	2.18	0.62	-1.96 a 1.96	0.20	No rechazo H_0
	37b	2.52	0.70	2.44	0.67	-1.96 a 1.96	0.72	No rechazo H_0
	37c	1.98	0.39	1.98	0.34	-1.96 a 1.96	0.00	No rechazo H_0
	38	13.74	2.17	13.91	2.16	-1.96 a 1.96	- 0.47	No rechazo H_0
XI TRIMONIO II	41	13.09	7.64	14.44	7.56	-1.96 a 1.96	1.03	No rechazo H_0
	43	2.07	0.94	2.12	0.83	-1.96 a 1.96	- 0.33	No rechazo H_0
XII EDUCACION DE LOS HIJOS	47	3.36	1.55	3.43	2.14	-1.96 a 1.96	- 0.15	No rechazo H_0
	48	2.06	0.97	2.39	0.88	-1.96 a 1.96	- 3.30	Rechazo H_0
	49	2.40	1.12	2.50	1.16	-1.96 a 1.96	- 0.52	No rechazo H_0
	54c	2.21	0.79	2.22	0.87	-1.96 a 1.96	- 0.07	No rechazo H_0
	55	2.20	0.89	2.12	0.78	-1.96 a 1.96	0.57	No rechazo H_0
	56b	2.18	1.12	2.44	1.01	-1.96 a 1.96	- 1.44	No rechazo H_0
	56c	1.76	0.66	1.96	0.61	-1.96 a 1.96	- 2.00	Rechazo H_0
	57	2.07	0.92	2.34	0.79	-1.96 a 1.96	- 1.92	No rechazo H_0
	58	2.08	1.22	2.60	1.08	-1.96 a 1.96	- 2.73	Rechazo H_0
	60	1.71	2.72	1.60	0.66	-1.96 a 1.96	1.00	No rechazo H_0
63	2.08	0.88	2.17	0.79	-1.96 a 1.96	- 0.64	No rechazo H_0	
64	2.20	0.87	2.41	0.78	-1.96 a 1.96	- 1.50	No rechazo H_0	

CUADRO NUMERO 4

GRUPO MIXTO (M-F)

CATEGORIA	PREGUNTA	C L A S E S				P-0.05 FRONTERA DE DECISIONES	Z	CONCLUSION
		IV (M)		IV (F)				
		\bar{x}	S	\bar{x}	S			
I EFICACION	3	36.45	10.99	32.20	12.42	-1.96 a 1.96	- 2.34	Rechazo H_0
	4	1.79	0.57	1.85	0.74	-1.96 a 1.96	- 0.60	No rechazo H_0
	5a	14.08	3.27	13.97	2.55	-1.96 a 1.96	0.23	No rechazo H_0
	5b	1.67	1.34	1.62	1.34	-1.96 a 1.96	0.25	No rechazo H_0
	6	2.97	0.93	3.59	0.98	-1.96 a 1.96	- 4.42	Rechazo H_0
II FAMILIAR	8	2.02	0.87	2.31	0.85	-1.96 a 1.96	- 2.23	Rechazo H_0
	9	2.56	0.49	2.07	0.90	-1.96 a 1.96	4.90	Rechazo H_0
III ESTADES VECINOS	10	2.95	0.84	2.80	0.93	-1.96 a 1.96	1.15	No rechazo H_0
	12	3.19	1.23	2.90	1.39	-1.96 a 1.96	1.45	No rechazo H_0
IV OPINIONES LEGA- SOCIALES	15	4.50	2.19	3.68	2.11	-1.96 a 1.96	2.48	Rechazo H_0
	16	7.05	2.07	7.11	2.22	-1.96 a 1.96	0.18	No rechazo H_0
VII INDUCTA SEXUAL	26	3.46	0.72	3.55	0.72	-1.96 a 1.96	- 0.81	No rechazo H_0
	28	1.38	0.61	2.59	0.68	-1.96 a 1.96	12.10	Rechazo H_0
	29	2.61	0.61	2.59	0.64	-1.96 a 1.96	0.22	No rechazo H_0
	30	5.89	1.76	6.59	1.63	-1.96 a 1.96	- 2.69	Rechazo H_0
IX RELIGION OTRAS PREFENCIAS	32	4.30	2.29	4.72	1.73	-1.96 a 1.96	- 1.35	No rechazo H_0
	33	2.83	1.21	3.13	0.90	-1.96 a 1.96	- 2.14	Rechazo H_0
	34a	2.09	0.60	2.05	0.67	-1.96 a 1.96	- 0.05	No rechazo H_0
	34b	2.06	0.64	2.15	0.67	-1.96 a 1.96	2.72	Rechazo H_0
X MATRIMONIO II	35	2.06	0.70	2.25	0.74	-1.96 a 1.96	- 1.72	No rechazo H_0
	36	2.20	0.52	2.11	0.52	-1.96 a 1.96	1.12	No rechazo H_0
	37a	2.20	0.72	2.28	0.61	-1.96 a 1.96	- 0.80	No rechazo H_0
	37b	2.58	0.56	2.42	0.43	-1.96 a 1.96	2.28	Rechazo H_0
	37c	2.08	0.48	1.94	0.39	-1.96 a 1.96	2.33	Rechazo H_0
38	13.97	2.31	13.75	2.27	-1.96 a 1.96	0.64	No rechazo H_0	
XI MATRIMONIO II	41	13.62	7.98	12.03	6.81	-1.96 a 1.96	1.16	No rechazo H_0
	43	2.27	0.85	2.26	0.88	-1.96 a 1.96	0.07	No rechazo H_0
XII EFICACION DE LOS HIJOS	47	3.69	2.42	3.99	1.69	-1.96 a 1.96	- 0.76	No rechazo H_0
	48	2.21	0.96	2.43	0.89	-1.96 a 1.96	- 1.57	No rechazo H_0
	49	2.57	1.05	2.56	0.99	-1.96 a 1.96	0.06	No rechazo H_0
	54c	2.04	0.89	2.17	0.83	-1.96 a 1.96	- 1.00	No rechazo H_0
	55	2.50	0.68	2.20	0.79	-1.96 a 1.96	2.72	Rechazo H_0
XIII	56b	2.50	1.04	2.09	1.10	-1.96 a 1.96	2.56	Rechazo H_0
	56c	1.90	0.62	1.87	0.67	-1.96 a 1.96	0.30	No rechazo H_0
	57	2.19	0.85	2.19	0.86	-1.96 a 1.96	0.00	No rechazo H_0
	58	2.45	1.15	2.68	1.27	-1.96 a 1.96	- 1.27	No rechazo H_0
	60	1.80	0.78	1.48	0.72	-1.96 a 1.96	2.90	Rechazo H_0
	63	2.09	0.72	2.07	0.80	-1.96 a 1.96	0.18	No rechazo H_0
	64	2.47	0.76	2.10	0.89	-1.96 a 1.96	3.08	Rechazo H_0

CUADRO NUMERO 5

GRUPO MIXTO

A R E A	PRE-GUNTA	CLASES I-II-III-IV	FAMILIA DE DECISIONES 7.81	x		CONCLUSION
				SI	NO	
III AMISTADES Y VECINOS	11	I-II-III-IV	7.81	8.26	10.28	Rechazo H_0
VI PENSAMIENTO MAGICO	17a	I-II-III-IV	7.81	10.88	11.04	Rechazo H_0
	17b	I-II-III-IV	7.81	15.46	-	Rechazo H_0
	17b	I-II-III-IV	7.81	-	1.28	No rechazo H_0
	17c	I-II-III-IV	7.81	11.03	8.01	Rechazo H_0
	17d	I-II-III-IV	7.81	14.28	11.11	Rechazo H_0
	17e	I-II-III-IV	7.81	11.52	10.16	Rechazo H_0
	18	I-II-III-IV	7.81	101.55	10.21	Rechazo H_0
	19	I-II-III-IV	7.81	13.82	55.15	Rechazo H_0
	20a	I-II-III-IV	7.81	13.17	10.23	Rechazo H_0
	20b	I-II-III-IV	7.81	-	15.31	Rechazo H_0
20b	I-II-III-IV	7.81	3.19	-	No rechazo H_0	
VII NORMAS MORALES	21a	I-II-III-IV	7.81	11.95	10.48	Rechazo H_0
	21b	I-II-III-IV	7.81	-	16.10	Rechazo H_0
	21b	I-II-III-IV	7.81	7.52	-	No rechazo H_0
	21c	I-II-III-IV	7.81	50.01	31.49	Rechazo H_0
	21d	I-II-III-IV	7.81	9.74	14.39	Rechazo H_0
	21e	I-II-III-IV	7.81	-	12.28	Rechazo H_0
21e	I-II-III-IV	7.81	5.34	-	No rechazo H_0	
VIII CONDUCTA SEXUAL	22a	I-II-III-IV	7.81	29.75	-	Rechazo H_0
	22a	I-II-III-IV	7.81	-	4.74	No rechazo H_0
	22b	I-II-III-IV	7.81	-	18.87	Rechazo H_0
	22b	I-II-III-IV	7.81	7.79	-	No rechazo H_0
	22c	I-II-III-IV	7.81	-	13.26	Rechazo H_0
	22c	I-II-III-IV	7.81	6.11	-	No rechazo H_0
	24	I-II-III-IV	7.81	-	42.79	Rechazo H_0
	24	I-II-III-IV	7.81	6.77	-	No rechazo H_0
	25	I-II-III-IV	7.81	9.03	10.07	Rechazo H_0
	27a	I-II-III-IV	7.81	10.81	13.70	Rechazo H_0
	27b	I-II-III-IV	7.81	11.69	15.66	Rechazo H_0
27c	I-II-III-IV	7.81	14.08	15.55	Rechazo H_0	
27d	I-II-III-IV	7.81	27.50	23.42	Rechazo H_0	
IX RELIGION Y OTRAS CREENCIAS	31	I-II-III-IV	7.81	14.78	16.61	Rechazo H_0
XII EDUCACION DE LOS HIJOS	56a	I-II-III-IV	7.81	12.57	-	Rechazo H_0
	56a	I-II-III-IV	7.81	-	5.24	No rechazo H_0
	59	I-II-III-IV	7.81	7.96	13.19	Rechazo H_0
	61a	I-II-III-IV	7.81	15.07	12.48	Rechazo H_0
	61b	I-II-III-IV	7.81	8.75	11.87	Rechazo H_0
	62	I-II-III-IV	7.81	14.09	9.64	Rechazo H_0
	65a	I-II-III-IV	7.81	-	11.93	Rechazo H_0
	65a	I-II-III-IV	7.81	5.15	-	No rechazo H_0
	65b	I-II-III-IV	7.81	-	56.22	Rechazo H_0
	65b	I-II-III-IV	7.81	7.70	-	No rechazo H_0
	65c	I-II-III-IV	7.81	-	44.31	Rechazo H_0
	65c	I-II-III-IV	7.81	5.50	-	No rechazo H_0
	65d	I-II-III-IV	7.81	-	25.98	Rechazo H_0
	65d	I-II-III-IV	7.81	4.46	-	No rechazo H_0

APENDICE F

CUESTIONARIO DE LA PERSONALIDAD DE WILLOUGHBY

Consigna: Las preguntas en este cuestionario tratan de indicar varias características de la personalidad. No es una prueba psicológica en ningún sentido, puesto que no hay respuestas correctas o incorrectas para ninguna de las preguntas que se presentan a continuación.

Después de cada frase encontrará usted una serie de número cuyo significado está indicado en el siguiente párrafo. Todo lo que usted tiene que hacer es cerrar en un círculo el número que lo describe a usted mejor en cada una de las frases.

- 0 es para "no" "nunca" "de ningún modo", etc.
- 1 es para "un poco", "algunas veces" "en ocasiones" etc.
- 2 es para "a veces sí a veces no", "sí y no", etc.
- 3 es para "usualmente" frecuentemente" "a menudo" etc.
- 4 es para "caso siempre" "enteramente" etc.

1. ¿Le aterra hablar en público? 0 1 2 3 4
2. ¿Se preocupa usted por experiencias humillantes? 0 1 2 3 4
3. ¿Tiene miedo a caerse cuando está en un lugar elevado? 0 1 2 3 4
4. ¿Es usted una persona muy susceptible? 0 1 2 3 4
5. ¿Se mantiene apartado en las reuniones sociales? 0 1 2 3 4
6. ¿Cambia usted de sentirse feliz a sentirse triste sin saber porqué?
0 1 2 3 4
7. ¿Es usted tímido? 0 1 2 3 4
8. ¿Sueña usted despierto muy frecuentemente? 0 1 2 3 4
9. ¿Dice usted cosas impulsivas y después se retracta de ellas? 0 1 2 3 4
10. ¿Se desalienta usted fácilmente? 0 1 2 3 4
11. ¿Le gusta estar solo? 0 1 2 3 4
12. ¿Llora usted fácilmente? 0 1 2 3 4
13. ¿Le molesta que la gente le vea trabajando aún cuando usted lo haga bien?
0 1 2 3 4
14. ¿Le afectan las críticas que hagan de usted? 0 1 2 3 4
15. ¿Cruza la calle para evitar encontrarse con alguien? 0 1 2 3 4
16. ¿En una reunión evita conocer a las personas importantes presentes?
0 1 2 3 4
17. ¿Se siente muy mal frecuentemente? 0 1 2 3 4
18. ¿Vacila usted ser voluntario en una discusión o en un debate? 0 1 2 3 4
19. ¿Se siente solo muy a menudo? 0 1 2 3 4
20. ¿Se inhibe ante sus superiores jerárquicos? 0 1 2 3 4

21. ¿Le falta confianza en sí mismo? 0 1 2 3 4
22. ¿Le preocupa su apariencia personal? 0 1 2 3 4
23. ¿Si usted presencia un accidente, hay algo que le impida prestar ayuda? 0 1 2 3 4
24. ¿Se siente usted inferior a los demás? 0 1 2 3 4
25. ¿Le es difícil decidirse a tiempo antes de que la acción pase?
0 1 2 3 4

A P E N D I C E G

CUADRO DE MEDIAS DE EDAD Y ESCOLARIDAD DE LOS GRUPOS

GRUPO	MEDIA DE EDAD	MEDIA DE ESCOLARIDAD
Alcohólico "Bajo" (b)	39 años/5 meses	100% Primaria 6o. año de primaria
Alcohólico "Alto" (B)	34 años/5 meses	Preparatoria - 33% Profesional inconclusa - 37% Profesional - 30%
Control "Bajo" (a)	25 años/2 meses	Primaria - 100% 6o. año de primaria
Control "Alto" (A)	27 años/5 meses	Preparatoria - 20% Profesional inconclusa - 37% Profesional - 43%

MMPI
2-4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starke R. Hathaway y J. Charnley McKinley

Nombre GRUPO ALCOHOLICO ALTO

(letra de molde)

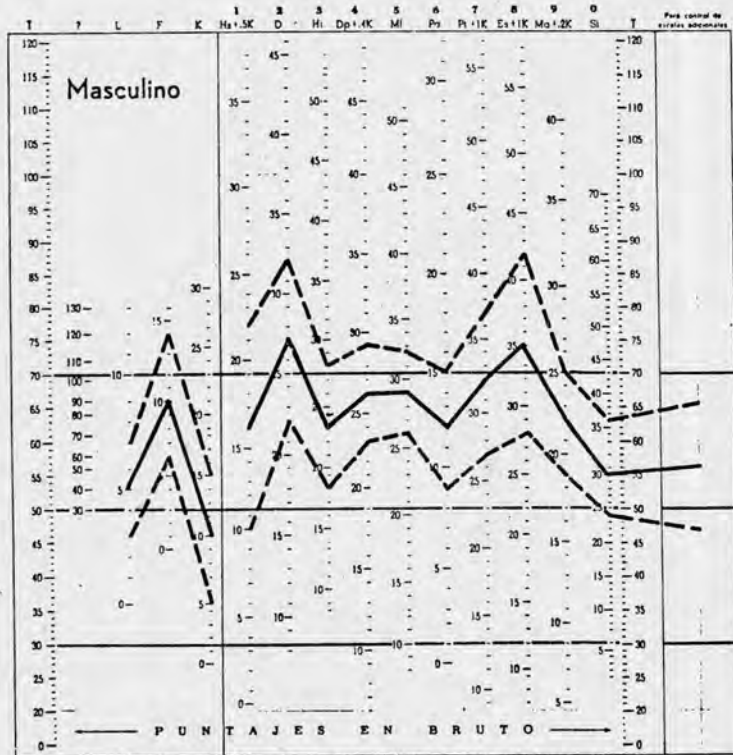
M
Masculino

Dirección _____

Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____



Puntaje en bruto	M	5	10	10	16	27	23	26	29	12	30	35	22	30	56
Agregar factor K	6	2	4	5	6	5	5	3	3	3	5	7	3	6	
Puntaje corregido															

Fracciones K				
K	3	4	1	1
30	15	12	6	
29	15	12	6	
28	14	11	6	
27	14	11	5	
26	13	10	5	
25	13	10	5	
24	12	10	5	
23	12	9	5	
22	11	9	4	
21	11	8	4	
20	10	8	4	
19	10	8	4	
18	9	7	4	
17	9	7	3	
16	8	6	3	
15	8	6	3	
14	7	6	3	
13	7	5	3	
12	6	5	2	
11	6	4	2	
10	5	4	2	
9	5	4	2	
8	4	3	2	
7	4	3	1	
6	3	2	1	
5	3	2	1	
4	2	2	1	
3	2	2	1	
2	1	1	0	
1	1	1	0	
0	0	0	0	

NOTAS



D.R. © 1967, por El Manual Moderno, S.A.

Printed by El Manual Moderno, S.A. under licence of The Psychological Corporation © 1948, Copyright 1943, by

Firma _____ Fecha _____

N = 30

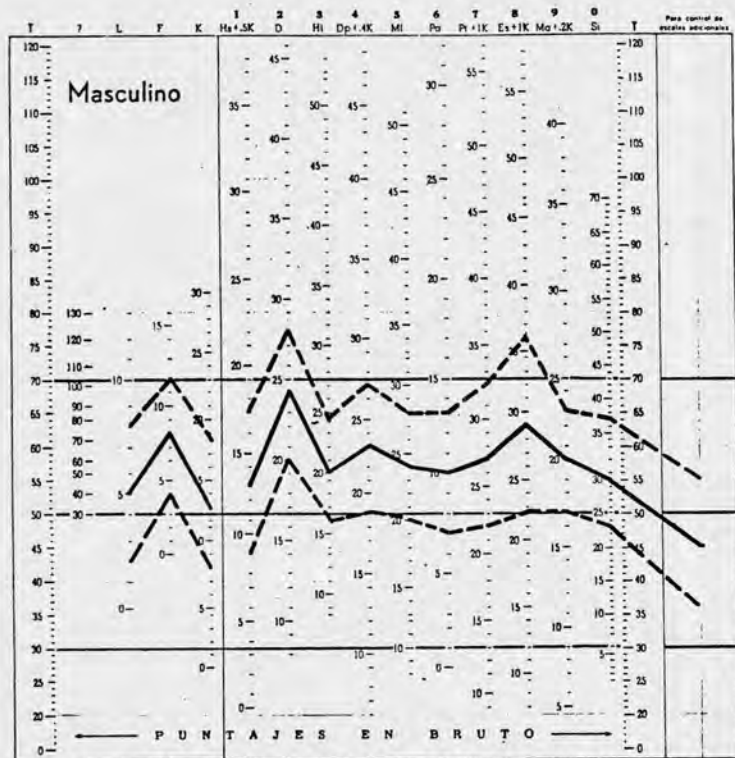
- 172 -

Dirección _____

Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____



Fraciones K

K	7	L	F
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	1	0
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS

Puntaje en bruto	M	5	8	13	13	24	20	23	24	10	27	29	20	30	45
Agregar factor K	G	3	4	5	4	4	4	4	4	3	5	7	3	7	9
Puntaje corregido															

- 173 -

N = 30

MMPI
2-4

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starke R. Hathaway y J. Charnley McKinley

PERFIL Y SUMARIO

M
Masculino

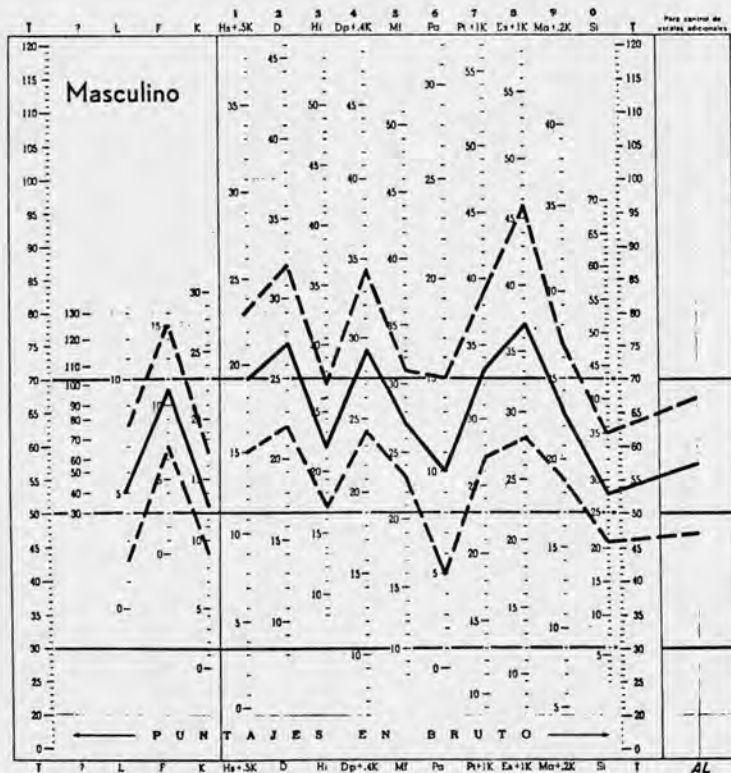
Nombre GRUPO ALCOHOLICO BAJO
(letra de molde)

Dirección _____

Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____



Fracciones K

K	S	A	T
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	2	1
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS

Puntaje en bruto	M	L	F	K	Hs+3K	D	Hy	Pa	Pt	Sc	Ma	Si	AL
	5	11	13	19	27	22	29	27	10	33	37	23	28
Agregar factor K	3	4	4	4	5	5	5	4	5	6	9	4	7
Puntaje corregido													



D.R. © 1967, por

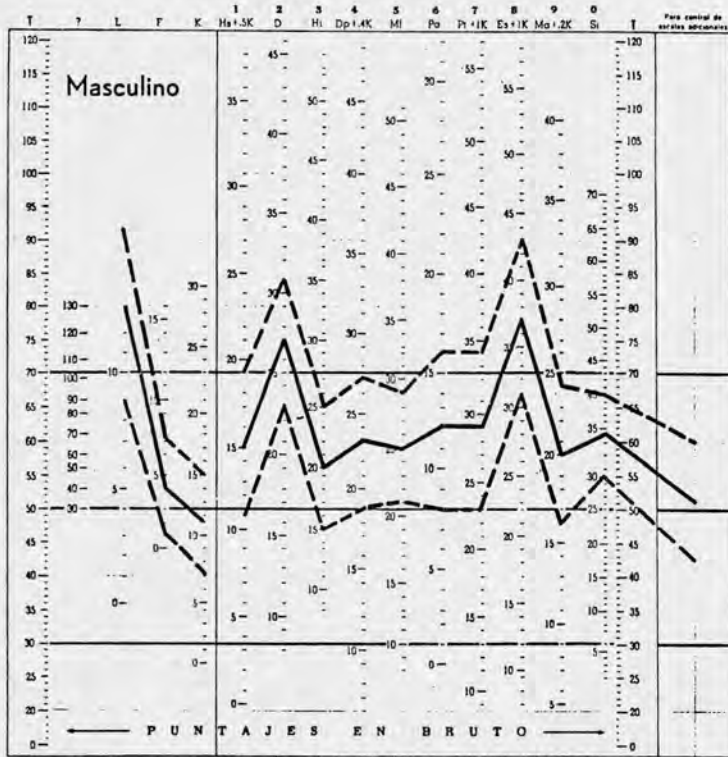
Printed by El Manual Moderno, S. A.

under license of The Psychological Corporation

N=50

174

Starke R. Hathaway y J. Charnley McKinley



	T	?	L	F	K	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	T
						Ma+3K	D	Hi	Dp+4K	Mf	Pa	Ph+K	Es+K	Ma+2K	Si	
Puntaje en bruto	M	13	4	11	15	27	20	23	25	12	29	37	20	34	51	AL
Agregar factor K	6	4	3	4	4	4	5	4	4	4	5	6	4	6	9	
Puntaje corregido																

Nombre GRUPO CONTROL BAJO (letra de molde) Masculino

Dirección _____

Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____

Fracciones K

K	3	4	3
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	2	1
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS

175

V=50



D.R. © 1967, por El Manual Moderno, S.A.

Printed by El Manual Moderno, S.A. under licence of The Psychological Corporation

© 1948, Copyright 1943, by the University of Minnesota

Firma _____ Fecha _____

Starke R. Hathaway y J. Charnley McKinley

Nombre _____ Masculino

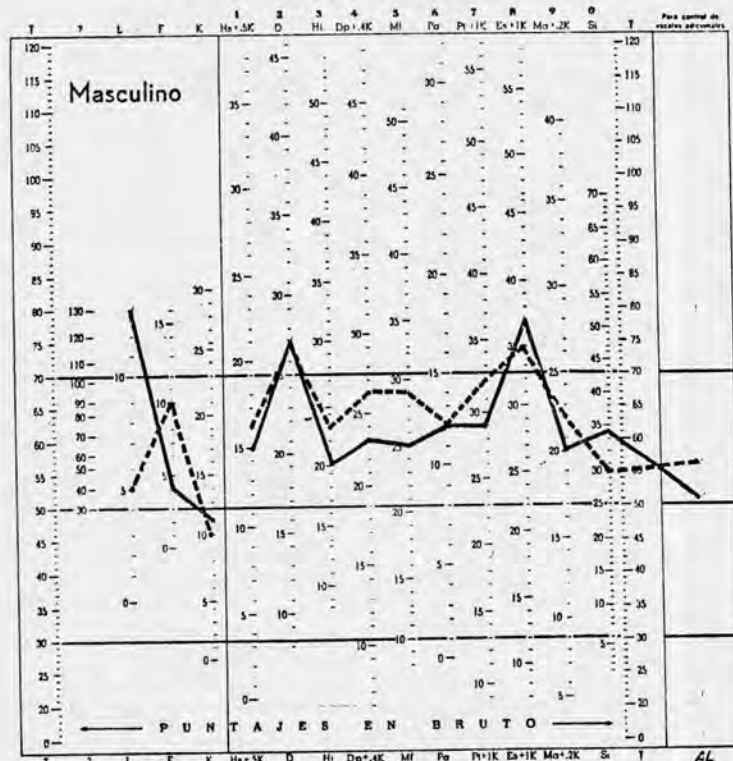
Comparación de Medias de los Grupos: CONTROL BAJO Y ALCOHOLICO ALTO

Dirección _____

Ocupación _____ fecha de la Prueba _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____



Fraciones M

R	S	A	3
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	1	0
3	2	1	0
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS

176

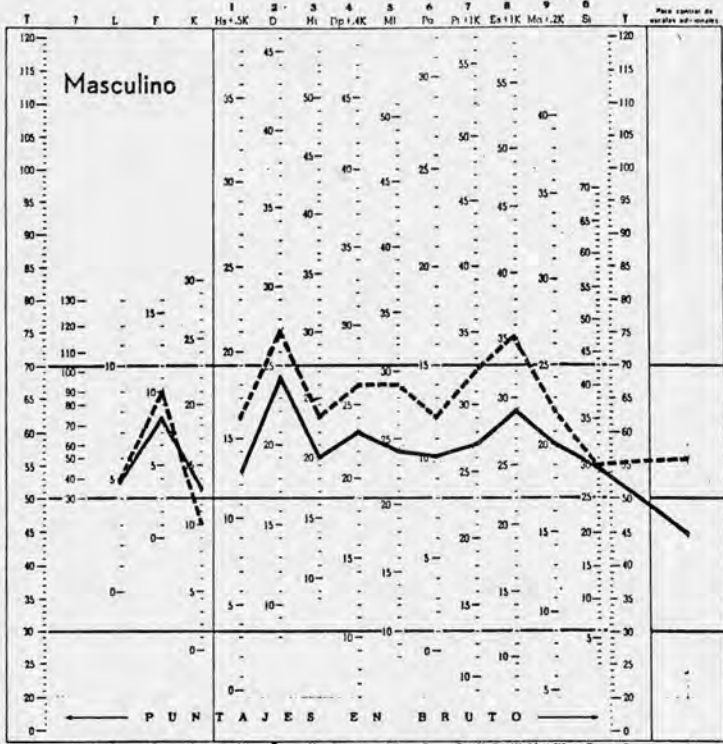
Puntaje en bruto	C.B. 13	4	11	15	27	20	23	25	12	29	37	20	34	51	—
A.A.	5	10	10	16	27	23	26	29	12	32	35	22	30	56	—
Agregar factor K															
Puntaje corregido															

MI D.R. © 1967, por El Manual Moderno, S. A.

Printed by El Manual Moderno, S. A. under licence of The Psychological Corporation © 1948, Copyright 1943, by the University of Minnesota

____ C.B.
____ A.A.

Firma _____ Fecha _____



Puntaje en bruto

C.A.	5	8	13	13	24	20	23	24	10	27	29	20	30	45	—
A.A.	5	10	10	16	27	23	26	29	12	32	35	22	30	56	—

Agregar factor K

Puntaje corregido



D.R. © 1967, por El Manual Moderno, S.A.

Printed by El Manual Moderno, S.A. under licence of The Psychological Corporation © 1948, Copyright 1943, by the University of Minnesota

Dirección _____ Fecha de la Prueba _____
 Ocupación _____
 Años escolares o estudios cumplidos _____
 Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____

Fracciones K

K	3	4	5
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	2	1
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS

177

_____ C. A.
 _____ A. A.

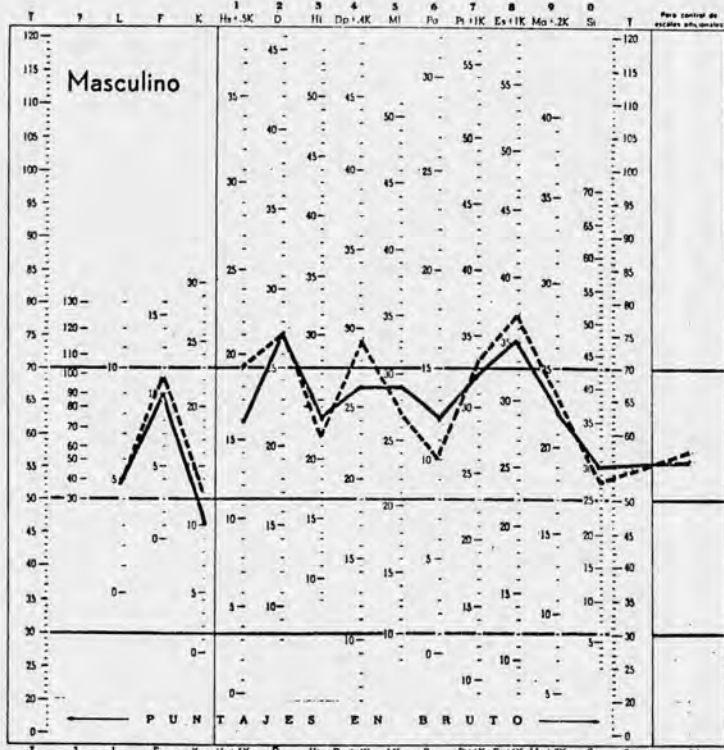
Firma _____ Fecha _____

PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starke R. Hathaway y J. Charnley McKinley

Nombre _____
 Dirección _____
 Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____
 Años escolares o estudios cumplidos _____
 Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____

Masculino



Fracciones K

K	3	4	5
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	1	0
2	1	1	0
1	1	0	0
0	0	0	0

NOTAS

T	7	L	F	K	Hs+5K	D	Ht	Dp+4K	Mf	Pa	Pt+1K	Es+1K	Ma+2K	Si	T	AL
Puntaje en bruto	44	5	10	10	16	27	23	26	29	12	32	35	22	30	56	---
A.B.	5	17	13	19	27	22	29	27	10	33	37	23	28	57	---	---
Agregar factor K																
Puntaje corregido																



D.R. © 1967, por El Manual Moderno, S. A.

Printed by El Manual Moderno, S. A. under licence of The Psychological Corporation © 1948, Copyright 1943, by the University of Minnesota

_____ A. 4.
 - - - - - A. B.

Firma _____ Fecha _____

178

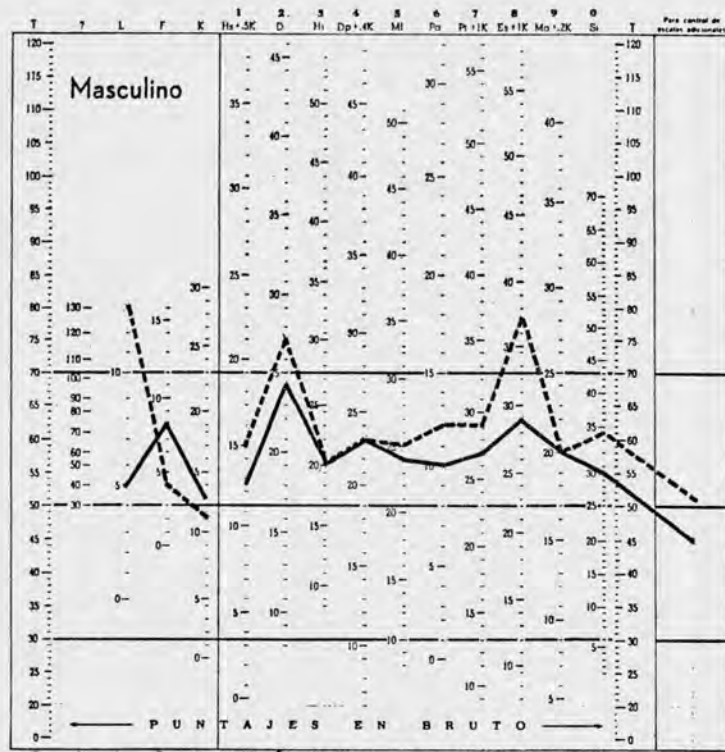
Starke R. Hathaway y J. Charnley McKinley

Dirección _____

Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____



Fracciones K

	K	3	4	9
30	15	12	6	
29	15	12	6	
28	14	11	6	
27	14	11	5	
26	13	10	5	
25	13	10	5	
24	12	10	5	
23	12	9	5	
22	11	9	4	
21	11	8	4	
20	10	8	4	
19	10	8	4	
18	9	7	4	
17	9	7	3	
16	8	6	3	
15	8	6	3	
14	7	6	3	
13	7	5	3	
12	6	5	2	
11	6	4	2	
10	5	4	2	
9	5	4	2	
8	4	3	2	
7	4	3	1	
6	3	2	1	
5	3	2	1	
4	2	2	1	
3	2	2	1	
2	1	1	0	
1	1	1	0	
0	0	0	0	

NOTAS

Puntaje en bruto	C.A.	5	8	13	13	24	20	23	24	10	27	29	20	30	45	—
C.B.	13	4	11	15	27	20	23	25	12	29	37	20	34	51	—	—
Agregar factor K																
Puntaje corregido																



D.R. © 1967, por El Manual Moderno, S.A.

Printed by El Manual Moderno, S.A. under licence of The Psychological Corporation © 1948, Copyright 1943, by the University of Minnesota

— C. A.
- - - C. B.

Firma _____ Fecha _____

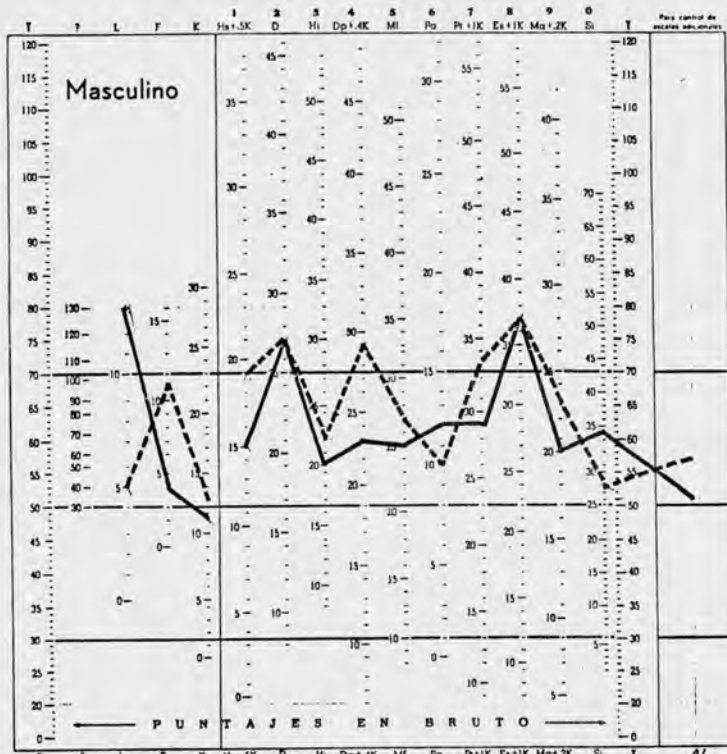
179

PERSONALIDAD, MMPI - Español

Starke R. Hathaway y J. Chornley McKinley

Nombre _____
 Dirección _____
 Ocupación _____ fecha de la Prueba _____
 Año escolares o estudios cumplidos _____
 Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____

Masculino



Fracciones K

K	3	4	3
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	5
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	1	0
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS

Puntaje en bruto	CB	13	4	11	15	27	20	23	25	12	29	37	20	34	51	—
A.B.	5	11	13	19	27	22	29	27	10	33	37	23	28	57	—	—
Puntaje corregido	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—



D.R. © 1967, por El Manual Moderno, S.A.

Printed by El Manual Moderno, S.A. under licence of The Psychological Corporation © 194M, Copyright 1943, by the University of Minnesota

— C.B.
 - - - A.E.

Firma _____ Fecha _____

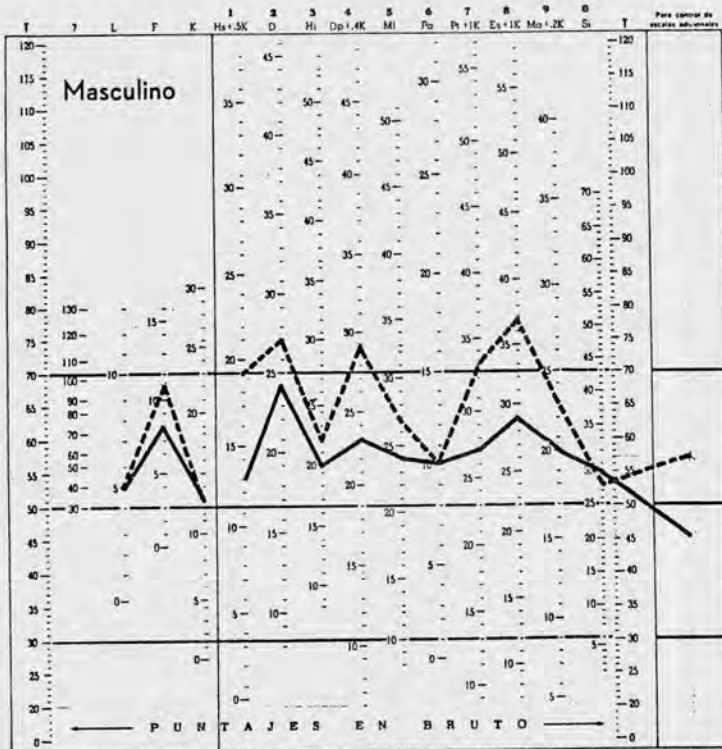
180

Dirección _____

Ocupación _____ Fecha de la Prueba _____

Años escolares o estudios cumplidos _____

Estado Civil _____ Edad _____ Referido por _____



Fracciones K

K	5	4	3
30	15	12	6
29	15	12	6
28	14	11	6
27	14	11	5
26	13	10	5
25	13	10	5
24	12	10	5
23	12	9	5
22	11	9	4
21	11	8	4
20	10	8	4
19	10	8	4
18	9	7	4
17	9	7	3
16	8	6	3
15	8	6	3
14	7	6	3
13	7	5	3
12	6	5	2
11	6	4	2
10	5	4	2
9	5	4	2
8	4	3	2
7	4	3	1
6	3	2	1
5	3	2	1
4	2	2	1
3	2	2	1
2	1	1	0
1	1	1	0
0	0	0	0

NOTAS

Puntaje en bruto	C.A.	5	8	13	13	24	20	23	24	10	27	29	20	30	45
	A.B.	5	11	13	19	27	22	29	27	10	33	37	23	28	57
Agregar factor K															
Puntaje corregido															

181

— C.A.
- - - A.B.



D.R. © 1967, por El Manual Moderno, S.A.

Printed by El Manual Moderno, S. A. under licence of The Psychological Corporation © 1948, Copyright 1943, by

Firma _____ Fecha _____

CUADRO DE SIGNIFICACION ESTADISTICA "t" DE STUDENT

GRUPOS \ ESCALAS	L	F	K	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	A
Control Alto A B Alcohólico alto		P 0.05	P 0.05	0.05	0.01	0.05	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01		0.05
Control Bajo a b Alcohólico bajo	0.01	0.01	0.01			0.05	0.05	0.01	0.05	0.01		0.01	0.01	
Control Alto A a Control Bajo	0.01	0.01	0.05	0.05	0.01				0.05		0.01		0.01	0.01
Alcohólico Alto B b Alcohólico Bajo			0.01	0.01		0.01	0.05	0.05					0.05	
Control Alto A b Alcohólico Bajo		0.01		0.01	0.01	0.05	0.01	0.01		0.01	0.01	0.01		0.01
Control Bajo a B Alcohólico Alto	0.01	0.01				0.01	0.01	0.01		0.01	0.01	0.05	0.01	0.05

P \searrow 0.05
P \searrow 0.01

CUADRO CONCENTRADO DE "+" DE STUDENT

ESCALAS GRUPOS	L	F	K	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	A
Control Alto A a Control Bajo	8.7	3.71	1.78	2	3	0	0	1	2.17	1.60	4.90	0	2.45	3.87
Alcohólico Alto B b Alcohólico Bajo	0	1	2.73	2.46	0	0.8	2.70	2.17	1.78	0.71	0.97	1	2.17	0.41
Control Alto A B Alcohólico Alto	0-	2	2.3	2.3	2.5	2.5	3.3	5.5	0.8	3.	3.3	2.5	0	1.5
Control Bajo a b Alcohólico Bajo	11	12	2.5	2.1	0	2	2.2	2.5	2.2	4	0	3.7	4	0
Control Alto A b Alcohólico bajo	0	3	0	6	2.46	1.67	4.95	3	0	4.22	3.79	3.26	1.15	4.94
Control Bajo a B Alcohólico Alto	9.4	5.92	0.89	0.82	0	2.41	3.26	4.35	0	2.41	1.21	2.17	2.61	2.17

CUADRO DE PARAMETROS ESTADISTICOS

ESCALAS GRUPO	*	L	F	K	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	A
Control Alto A	\bar{X} S E	5 3 0.37	8 4 0.73	13 5 0.91	13 4 0.73	24 4 0.73	20 4 0.73	23 4 0.73	24 4 0.73	10 3 0.55	27 5 0.91	29 7 1.28	20 3 0.55	30 7 1.28	45 9 1.64
Alcohólico Alto B	\bar{X} S E	5 2 0.37	10 4 0.73	10 5 0.91	16 6 1.10	27 5 0.91	23 5 0.91	26 3 0.55	29 3 0.55	12 3 0.55	32 5 0.91	35 7 1.28	22 3 0.55	30 6 1.10	56 9 1.64
Control Bajo a	\bar{X} S E	13 4 0.57	4 3 0.43	11 4 0.57	15 4 0.57	27 4 0.57	20 5 0.71	23 4 0.57	25 4 0.57	12 4 0.57	29 5 0.71	37 6 0.86	20 4 0.57	34 6 0.86	51 9 1.29
Alcohólico Bajo b	\bar{X} S E	5* 3 0.43	11 4 0.57	13 4 0.57	19 4 0.57	27 5 0.71	22 5 0.71	29 5 0.71	27 4 0.57	10 5 0.71	33 6 0.86	37 9 1.29	23 4 0.57	28 7 1.00	57 10 1.84

* \bar{X} MEDIA
S DESV. ESTANDARD
E ERROR ESTANDARD

B I B L I O G R A F I A

- Aranda, Carbajal Alicia, Bonavides Palacios, Elba, Lira Villarespe, Virginia. INVESTIGACION DE LA ESCALA DE ALCOHOLISMO EN EL INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD. (M.M.P.I.). Tesis para obtener el Título de Lic. en Psicología México, UNAM 1975.
- Anderson y Anderson TECNICAS PROYECTIVAS DEL DIAGNOSTICO PSICOLOGICO. Edit. Aguilar, Madrid, 1976.
- Allport, Gordon W. PSICOLOGIA DE LA PERSONALIDAD. Edit, Paidós. Argentina, 1970.
- Allport, Gordon W. LA PERSONALIDAD, Su configuración y desarrollo. Edit. Herder, Barcelona, 1980.
- Barcenás Pozo, Luz Isabel, Durazo Hurtado, Sandra. ESTUDIO EXPLORATORIO DE RASGOS CARACTEROLOGICOS DEL MEXICANO ADULTO EN UNA MUESTRA DE LA CIUDAD DE MEXICO. Tesis para obtener el Título de Lic. en Psicología México, UNAM, 1980.
- Brun, Rudolf. TEORIA GENERAL DE LA NEUROSIS, Edit, Siglo Veintiuno, México 1968.
- Carreño ,Fernando MANUAL DE PSICOLOGIA. Edit. Porrúa, décima edición México 1971
- Cuelli, José, Reidi, Luci TEORIAS DE LA PERSONALIDAD. Edit. Trillas, México, 1975
- Cohen, Jozef TEMAS DE PSICOLOGIA. Traducción por Fco. González Aramburu. Prol. J.C. México, D.F. Edit. Trillas, Vol. 10, México, 1974
- Chávez Rascón, Alicia INVESTIGACION ACERCA DE LA PERSONALIDAD Y ORIENTACION DE VALORES DE UN GRUPO DE LA CLASE MEDIA DE LA CIUDAD DE MEXICO Y SU COMPARACION CON LAS CLASES ALTA Y BAJA. Tesis para obtener el Título de Lic. en Psicología. Guadalajara Jal. Universidad Autónoma de Guadalajara, Incorporada a la UNAM 1976.
- Díaz Guerrero, Rogelio ESTUDIOS DE PSICOLOGIA DEL MEXICANO. Edit, Trillas, Tercera Edición, México, 1977.
- Downi, N.M. Heath R.W. METODOS ESTADISTICOS APLICADOS. Edit. Haria S.A. de C.V, México, 1976
- Fromm, Erich SOCIOPSICOANALISIS DEL CAMPESINO MEXICANO. Edit. Fondo de Cultura Económica México 1979.
- González Anaya, María de la Paz, González Flores Alicia, ESTUDIO DE LA MANIFESTACION DE AGRESIVIDAD DE UN GRUPO DE ADULTOS DE LA CIUDAD DE MEXICO EN LOS DIFERENTES

- González Pineda, Francisco NIVELES SOCIO-ECONOMICOS. Tesis para obtener el Título de Lic. en Psicología, México UNAM, 1979.
- EL MEXICANO. Psicología de su Destructividad. Edit. Pax-México, 1982.
- Erickson, Erikh. IDENTIDAD, JUVENTUD Y CRISIS. Edit. Paidós. Buenos Aires, 1979.
- Margaona, Elisa INVESTIGACION SOBRE EL MANEJO DE LA AGRESIVIDAD EN UN GRUPO DE ADOLESCENTES DE DISTINTOS NIVELES SOCIO-ECONOMICOS DE LA CIUDAD DE MEXICO. Tesis para obtener el título de Maestría en Psicología, México, Universidad de las Américas, 1973.
- Masterson, James F. EL DILEMA PSIQUIATRICO DEL ADOLESCENTE, Edit. Paidós-Asappia. Vol. 1ª primera edición. Buenos Aires, 1972.
- Mc. Guigan, J.F. PSICOLOGIA EXPERIMENTAL. Enfoque Metodológico. Edit. Trillas, México, 1971.
- Noyes, A.P. PSIQUIATRIA CLINICA MODERNA. La Prensa Médica Mexicana Segunda edición en español. México, 1971.
- Núñez, O. Rafael APLICACION DEL INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD (M.M.P.I.) A LA PSICOPATOLOGIA, Manual Moderno, segunda edición, México, 1979.
- Pic. Susan COMO INVESTIGAR EN CIENCIAS SOCIALES. Edit. Trillas, México, 1980.
- Ramírez, Santiago EL MEXICANO. Psicología de sus Motivaciones Edit. Grijalbo. México, 1980.
- Sánchez Bravo, Claudia ESTUDIO COMPARATIVO DEL NIVEL INTELECTUAL DE VARIOS GRUPOS SOCIO-ECONOMICOS DE LA CIUDAD DE MEXICO. Tesis para obtener el Título de Lic. en Psicología, México, UNAM 1978.
- Wolf, Werner INTRODUCCION A LA PSICOPATOLOGIA. Edit. Fondo de Cultura Económica, México, 1970.
- Wolman, Benjamín TEORIAS Y SISTEMAS CONTEMPORANEOS EN PSICOLOGIA, Edit. Martínez Roca, S.A.Barcelona 1970.
- Rubio Rodríguez, María Guadalupe ALGUNOS ASPECTOS DE LA PERSONALIDAD DE UN GRUPO DE ADOLESCENTES INFRACADORES. Tesis para obtener el Título de Lic. en Psicología. México, UNAM, 1974.

FE DE ERRATAS.

P= 10 1er.PARRAFO- ENTIENDASE... DICTATORIAL MACHO.

P= 16 AL TERMINAR CADA PARRAFO ENTIENDASE :
(ALLPORT, 1980).

P= 91 6.-...EN LOS ADULTOS DEL SEXO FEMENINO NO SE
ENCONTRARON DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS.....

P= 94 AREA V. 1er.PARRAFO...LA FALTA DE COMUNICA-
CION ENTRE PADRES E HIJOS ES LA PRINCIPAL CAUU
SA DE DROGADICCION.

P=113 COMENTARIOS: INCISO B) 5o.RENGLON...POR LO
QUE NO SE OBTUVIERON RESULTADOS COMUNES,

UNAM

FECHA DE EMISIÓN

08/11/2010