

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

“ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE ESTUDIANTES
DE PSICOLOGIA DEL PRIMERO Y ULTIMO SEMES-
TRE DEL D. F. Y PROVINCIA, A TRAVES DEL IN-
VENTARIO DE PERSONALIDAD DE
DOUGLAS N. JACKSON.”

T E S I S

Que para obtener el Título de

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P r e s e n t a n

ELOISA OCAMPO GONZALEZ

ELSA EDITH SALMON GONZALEZ



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

25053.08
UNAN. 114
1979
ej. 2



M. 23238

fps. 521

A MI PADRE

ABELARDO OCAMPO RAMIREZ

Lograr que emerjan las palabras y plasmarlas en un papel, es tarea difícil para mi que intento manifestar todo mi agradecimiento.

Mi esfuerzo resumido en esta tesis, representa la mínima parte de lo que te mereces por el apoyo y cariño infinito que me has brindado.

TP. 2021 bis

T. Ps. 2021 Bis.

A USTEDES:

Rosa Aurora R. de Ocampo e
Isabel R. de Izundiquí.

Manifestandoles la dicha -
de haber contado con dos -
personas que contribuyeron
en gran forma ayudandome a
crecer.

A MIS HERMANAS:

Con todo mi cariño

ROSA ISABEL

ELVIRA

A mi cuñado, sobrino y
ahijados.

A mis familiares y ami-
gos que me brindaron su
apoyo y cariño.

Con un cariño muy especial
a ti BETTY, por haberme --
brindado tu amistad, la --
cual espero conservar --
siempre.

A ustedes ELSA y FICO, por
todo lo compartido, que no
puede resumirse en este pa
rrafo.

A ti Mary Carmen, con mi
sincero agradecimiento.

A la Maestra Alicia Velázquez Medina, agradecemos su colaboración en este trabajo.

Con un agradecimiento muy especial al Dr. - Pedro Valdez A., por habernos brindado su apoyo siempre.

A todos los maestros que de una manera u otra nos ayudaron en la realización de este trabajo.

I N D I C E

P R I M E R A P A R T E

	PAG.
INTRODUCCION	1
CAPITULO I. La Personalidad	
A) Definición.	5
B) Medición.	12
CAPITULO II. Inventarios de la Personalidad	
A) Antecedentes Históricos. . .	22
B) Descripción de algunos inven- tarios de la Personalidad. .	30
C) Investigaciones realizadas - por Douglas N. Jackson. . . .	43
CAPITULO III. Influencia de la Cultura en la Personalidad.	
A) Necesidades.	68
B) Adquisición de característi- cas determinadas socialmente.	91
CAPITULO IV. Influencia de la Cultura en la Personalidad del Mexicano.	
A) Antecedentes Históricos. . .	112
B) Adquisición de característi- cas determinadas socialmente.	123
C) Influencia de la Cultura en- el Actual Mexicano.	135
a) Cambios sufridos en la - última década por la mu- jer.	135
b) Cambios sufridos en la - última década por el hom- bre.	140

S E G U N D A P A R T E

	PAG.
CAPITULO V.	
Metodología.	147
A) Planteamiento del Problema..	
B) Hipótesis.	
C) Descripción de la Muestra	
D) Instrumento Utilizado	
E) Procedimiento utilizado en - la Investigación.	
F) Tratamiento Estadístico.	
CAPITULO VI.	
Resultados.	172
Discusión	234
Conclusión.	250
Bibliografía.	256
Apéndices	262

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

Aunque necesidad es un término del que comúnmente oímos hablar, no sólo dentro del campo de la psicología sino en cualquier áreas han sido pocos los teóricos que han hecho un exhaustivo análisis de las mismas.

Para Murray en 1938, la necesidad ya queda establecido como un constructo hipotético que representa una fuerza. Esto de entrada, ya constituye un problema, pues le atribuye a la necesidad una total subjetividad.

Sin embargo, al igual que otros planteamientos hipotéticos que resultan difíciles de comprender, las necesidades para todos y cada uno de nosotros nos son familiares.

Este es el punto de partida que nos llevó a estudiarlas, como motor determinante de la conducta.

Generalmente el psicólogo realiza estudios -- donde él es un mero observador y no participante direc-

to de dichas investigaciones, sin embargo, es necesario conocer un poco de él, ya que si bien se sabe es un --- agente de cambio dentro de la sociedad, es importante - conocer cómo esta sociedad que él intenta cambiar influ ye en sus necesidades.

De allí, la inquietud de detectar en el estu- diante de psicología las necesidades que en un momento- dado lo llevaron a estudiar una carrera que es humanis- ta y social, implicando por ésto ciertas característi- cas que se requieren en esta rama de la ciencia; así - mismo, infiriendo en dichos estudiantes una mayor capa- cidad de autocrítica que en determinado momento repor- ten resultados falibles.

Todo este interés, nos llevó a realizar una - recopilación de datos para comprender el problema que - implica definir la personalidad, que surge de diferen- tes teorías. Esto teniendo en cuenta, el acuerdo teóri- co de que la personalidad trae consigo un sin número de necesidades.

El instrumento utilizado en nuestra investiga- ción es un Inventario de Personalidad creado por Jack- son, el cual fué escogido no sólo por lo completo en -- cuanto a la medición de las necesidades, sino por lo re

levante de las investigaciones que realizó, resultando importante para la evaluación de la personalidad, sus estudios sobre la validez convergente y discriminante, para la cual utilizó el método múltiple de análisis de factores, obteniendo con ésto, un alto grado de validez en su Inventario.

Si bien es cierto, que existen muchos Inventarios de la Personalidad, de los cuales haremos una breve descripción, enfatizando sus antecedentes, semejante al Inventario de Personalidad de Jackson, se encuentra el Inventario de Preferencias Personales de Edwards, constituidos ambos con el fin de medir rasgos relevantes de la personalidad, tales como las necesidades, basándose en los aspectos teóricos de Murray.

Por considerar importante los aspectos culturales que de alguna forma influyen en la personalidad del individuo; incluimos en nuestro trabajo aquellas teorías de la personalidad con enfoque culturalista, dando especial énfasis en aquellos aspectos culturales que influyen en una forma definitiva en individuos con ciertas características como es el mexicano, dándose algunas aportaciones acerca de sus antecedentes históricos y sus particularidades, así como de los cambios sufridos en la última décadas.

Por razones mencionadas, como la de detectar las necesidades en el estudiante de psicología, así como los posibles determinantes culturales de las mismas: nuestra investigación está constituida por una muestra de estudiantes de Provincia, y del D. F. Así mismo por considerar los cambios operados a través de la carrera en el estudiante de psicología, tomamos en cuenta al -- primer semestre y último semestre.

C A P I T U L O I

LA PERSONALIDAD

A) Definición:

La evolución del estudio del hombre dista de muchos años atrás en los cuales se han fundamentado diversas explicaciones, tanto de índole científica, seudocientífica y no científica, que trataban de explicar el comportamiento o conducta humana. Sin embargo, la explicación científica es la única que se adentra a investigar al hombre, después de haber atravesado un largo trecho estudiando los procesos físicos y biológicos. En un principio, la ciencia se aventuró a estudiar la vida mental del hombre, resultado de ello, que todo tipo de explicación científica, en la cual al hombre se le consideraba un objeto de investigación mecanicista, se alejaba más de su estudio como persona e individuo único.

Posteriormente a esto, el interés fué el estudiar a los seres humanos como personas únicas e individuales, que forman un todo y cuyo problema radica en analizar y comprender la personalidad inherente a cada uno.

Se ha llegado a avanzar paulatinamente en este análisis y así enfocar al estudio del hombre como persona, pero para alcanzar este conocimiento es necesario que se fusionen todas las ciencias que se ocupan del hombre, como la fisiología, sociología, psicología, etc; sin dejar por ésto las actividades inherentes y específicas de cada ciencia.

Sin embargo, es de suma importancia estar conscientes de lo fundamental de estudiar al individuo, no sólo como persona única sino en su relación con la comunidad o grupo y como componente de la misma, por lo que resultaría imposible analizarlo como ente separado, ya que el niño desde que nace forma parte de un grupo manteniendo relaciones interpersonales con los que le rodean y de estas relaciones tempranas va a surgir su conducta futura.

Por lo mencionado anteriormente y como fin último de nuestra investigación que es el encontrar ciertas diferencias de tipo cultural en un aspecto solamente de la personalidad, como son las Necesidades, es indispensable por principio, señalar lo versado que han sido las opiniones de los autores al tratar de definir a la personalidad, debido a la complejidad que ésto implica; ya que en un gran número de definiciones que se han dado, no

logran abarcar todos los aspectos inherentes a ella.

Por considerar la definición de Personalidad que dá Allport, una de las más completas y que abarca los -- principales factores que integran a la misma, emezare-- mos mencionándola. Para él "Personalidad es la organiza-- ción dinámica dentro del individuo, de aquellos sistemas psicofísicos que determinan su peculiar ajuste al ambien-- te". De dicha definición se deduce que la persona es algo más que una mezcla de conductas, puesto que éstas se encuentran de una manera organizada y cambiando constantemente, así mismo, es un ser humano constituido tanto - de cerebro como de cuerpo, creado para algo, pero que - a la vez es único, porque difiere de los demás, ajustán-- dose a su medio para lograr la supervivencia.

Es de importancia mencionar a los principales - exponentes en el estudio de la personalidad, para tener un conocimiento más general de los diferentes enfoques, - ya que éstos han generado controversias y polémicas tan-- to en pro como en contra.

Es fundamental señalar a Freud como teórico de - la Personalidad, ya que fué el primero que postuló una - teoría sistemática de una manera relevante, al desarro-- llo de la Personalidad.

Su teoría se fundamenta tanto en la constitución biológica de los individuos, como en lo intrapsíquico. Los aspectos centrales de su teoría son la función y desarrollo de los Instintos y la acción de los procesos inconscientes.

Otro de los exponentes de una Teoría Intrapsíquica fué Hartmann, que al igual que Freud acepta la existencia de instintos biológicos; sin embargo, señala que los hay positivos del ego y no tan sólo destructivos, que permiten al individuo realizarse de una manera constructiva y sana.

Erickson es considerado también importante dentro del campo de la Teoría Intrapsíquica. Señala la existencia trascendente dentro de las experiencias interpersonales tempranas. Considera como una de las partes integrantes de la Personalidad sana, lo que se conoce con el nombre de "confianza básica", la cual es una actitud del individuo hacia uno mismo y hacia el mundo que les rodea, siendo ésto, resultado de las primeras experiencias vividas.

Otro de los principales teóricos de la Personalidad es Carl Jung, el cual considera de suma importancia, como parte de la Personalidad, los procesos inconscientes. Estableciendo la existencia de un inconsciente-

colectivo, el cual consiste en una serie de experiencias acumuladas a lo largo de la historia de la humanidad. -- Así mismo, marca la polaridad dentro del individuo, considerando que todo el mundo se encuentra en función de -- fuerzas contrarias. Señala el aspecto positivo de la --- existencia humana, ya que el hombre está surgiendo poco a poco a través de la época, para lograr ser un indivi-- duo mejor y más civilizado, teniendo cada vez mejores -- marcos de referencia.

Su teoría difiere de otras, en cuanto que existen conceptos como los metafísicos, los cuales resultan-- difíciles de comprobar.

Adler concibe al ser humano con un complejo de inferioridad orgánico y cuyo sentimiento de inferioridad lo guían para lograr cosas nuevas y mejores; siendo su -- principal motivación en la vida el afán de superioridad. Pero para que el individuo llegue a alcanzar dicha superioridad es indispensable que conduzca su vida en una -- cierta forma prescrita, que es lo que él conoce como Estílo de Vida.

Karen Horney considera que la Personalidad no -- queda establecida en la infancia, sino que estas expe--- riencias infantiles son sólo parte de la estructuración--

continuada de la misma. Dándole especial énfasis al medio ambiente que rodea al individuo, como parte determinante en el carácter y mientras el medio ambiente varié, el individuo también.

Para Sullivan a diferencia de otros, la Personalidad está en función de las relaciones Interpersonales; para él, el ser humano no puede ser estudiado individualmente, sino como consecuencia de las Relaciones Interpersonales.

Erick Fromm define a la Personalidad como "La totalidad de cualidades psíquicas heredadas y adquiridas que son características de un individuo y que hacen al individuo único" (1). Conociéndose a las cualidades heredadas como temperamento y a las adquiridas como carácter.

Tanto Dollard y Miller como Skinner han realizado estudios acerca de la conducta humana, sin llegar a considerarse como teóricos de la Personalidad, puesto que no se han interesado mucho en los elementos estructurales o relativamente modificables de la personalidad y sí han demostrado interés en el aprendizaje y en los procesos del desarrollo.

Para Guilford, la personalidad va a hacer el pa

(1) E. Fromm. ETICA Y PSICOANALISIS. P. 64

trón único de rasgos de un individuo, describiendo un rasgo como cualquier aspecto distintivo y duradero en el individuo difiere de otros.

Dichos rasgos pueden ser de diversas modalidades: somáticos (fisiológicos y morfológicos), de actitudes, temperamentales y motivacionales (intereses, aptitudes y necesidades).

Según Cattell, "Personalidad es aquello que permite predecir lo que una persona hará en determinada situación".

Eysenck presenta una definición basada en 4 patrones de conducta: el cognocitivo (inteligencia), el conativo (carácter), el afectivo (temperamento) y el somático (constitución). Definiendo a la Personalidad como "La suma total de los patrones conductuales presentes o potenciales del organismo, determinados por la herencia y el ambiente. Se origina y desarrolla mediante la interacción funcional de los sectores formativos en que se organizan esos patrones conductuales".

Se han dado diferentes enfoques concernientes a la Personalidad, dejando, sin embargo, sin mencionar a muchos otros que la han tratado de definir, pero debido a la complejidad y la dificultad que esto implica, resul

difícil llegar a establecer una definición, ya que para hacerlo, se tienen que tomar en cuenta todos los aspectos que abarcan tanto lo intrapsíquico señalado por Freud, Harthman, Erickson y Jung, Adler, como lo cultural, mencionado por Fromm, Sullivan y Horney. Así mismo, autores que enfatizan los rasgos como parte integrante de la Personalidad, como son Guilford, Cattell y Eysenck.

B) Medición:

La Personalidad, como se anotó anteriormente, es uno de los aspectos más investigados dentro del campo de la psicología, así como del de otras ciencias afines. -- Debido a su complejidad y al interés cada día mayor por comprender la naturaleza inherente a las seres humanos - y las diferencias existentes entre cada uno de ellos, se han ideado un sin número de métodos legítimos para estudiarla, que tratan de evitar todo tipo de charlatanería. Por lo que, la utilidad de los instrumentos para medirla o evaluarla, como son las pruebas psicológicas, se han hecho más necesarias; se han creado nuevas técnicas y perfeccionado las anteriores, con el objeto de obtener resultados más confiables y válidos que permitan, en un momento dado, predecir la conducta futura de los individuos.

Dentro de las Pruebas Psicológicas, se encuentran los Tests de Personalidad y suelen ser todas aquellas pruebas que miden cuestiones afectivas y no intelectuales, tales como adaptación emocional, relaciones sociales, motivación, intereses, actitudes, aptitudes, etc.

Debido a las características específicas de las pruebas de Personalidad, éstas se pueden clasificar de la siguiente manera:

- 1) Cuestionario o Inventarios autodescriptivos.
- 2) Tests de Intereses y Actitudes.
- 3) Tests Projectivos.

Empezaremos dando una explicación breve de los Inventarios de la Personalidad, ya que esto se verá en un capítulo aparte, puesto que el instrumento utilizado en esta investigación es un inventario de la Personalidad.

Los Inventarios de la Personalidad están constituidos por un número grande de preguntas o afirmaciones, donde el sujeto generalmente responde "SI", "NO"; "VERDADERO", "FALSO"; "NO PUEDO DECIR"; o también aquellas que contienen varias opciones o alternativas para elegir una de ellas. Por lo general, dichos Inventarios se aplican en forma colectiva y son de papel y lápiz.

Los Inventarios se han ideado para aplicarse en cualquier campo, ya sea orientación vocacional, selección de personal, clasificación de alguna sintomatología clínica, etc. trayendo por lo mismo gran auge dentro de las Técnicas de medición; ya que son objetivas en cuanto a su calificación; por lo que, el número de éstas es cada vez mayor.

Dichas pruebas se han realizado en función de la Validez de Contenido, del Análisis Factorial, de un Criterio empírico, y de la Aplicación de las Teorías de la personalidad; siendo muchos de estos procedimientos excluyentes de otros; sin dejar de señalar que muchas de las pruebas se han elaborado con dos o más procedimientos mencionados.

Una de las principales dificultades que presentan es la tendencia, por parte de los sujetos, a la elaboración de respuestas socialmente aceptadas. Sin embargo, se han realizado muchos estudios para evitar dichas dificultades y tratar de mejorar los elementos que los constituyen y obtener así mayor validez.

La segunda clasificación se refiere a intereses y actitudes, los cuales vienen a formar parte de un importante aspecto de la Personalidad; por lo que se han

ideado tests para medirlos, siendo de gran relevancia, tanto en el área educativa, como profesional. Dichas pruebas son similares a las autodescriptivas, en cuanto a su objetividad y en su aplicación colectiva.

Podría suponerse que la forma de conocer los intereses de los individuos sería simplemente preguntándoles directamente; sin embargo, las investigaciones realizadas al respecto determinan que un gran número de personas desconocen las diferentes actividades inherentes al trabajo o profesión; por lo que resulta difícil elegir lo que realmente les gustaría. Así mismo existen ciertos factores estereotipados relativos a diversas profesiones, dados muchos de ellos por la publicidad. Todo esto, trajo como resultado lo indispensable que era el elaborar técnicas más sutiles para determinar los intereses.

Con respecto a la Actitud, ésta se ha definido como "la tendencia a reaccionar favorable o desfavorablemente hacia una clase determinada de estímulos, como un grupo racial o nacional, una costumbre o institución".

(1)

Las escalas de Actitudes, están dadas en función de una puntuación que determinan la dirección o intensidad de la Actitud hacia un grupo de personas, empre

(1) A. Anastasi. TESTS PSICOLÓGICOS. p. 496.

sas, o un grupo de estímulos.

La utilidad de las pruebas de actitudes es variada, se han empleado tanto en aspecto sociales, políticos, internacionales, culturales, profesionales, etc. como para la evaluación de procedimientos educativos y de adiestramiento.

Los problemas que han presentado, se refieren a la validez, la fiabilidad, la elaboración, el muestreo, la aplicación; sin embargo, tanto las escalas de intereses como la de actitudes van teniendo cada vez más alcance dentro del campo de la investigación.

El número de pruebas proyectivas que se utilizan dentro del área clínica principalmente, es de gran relevancia; sus aspectos teóricos están fundamentados en conceptos psicoanalíticos generalmente.

En 1939, Lawrence E. Frank fué el primero en emplear el término de Técnicas Proyectivas como "un método de estudio de la personalidad, que pone al sujeto ante una situación a la cual contestará según el sentido que para él presenta esa situación y según lo que siente mientras contesta. El carácter esencial de una técnica proyectiva reside en que evoca del sujeto lo que es, en distintos modos, la expresión de su mundo personal y de los

procesos de la Personalidad". (2) Una de las características primordiales de las pruebas proyectivas es que están constituidas de una manera no estructurada, que permite una variedad ilimitada de respuestas; con el objetivo de dar libre salida a las fantasías, la proyección de sus pensamientos, necesidades, ansiedades y conflictos.

Las técnicas proyectivas se han interesado en las características emocionales, motivacionales, interpersonales, así como de ciertos aspectos intelectuales de la conducta de los individuos; dichos instrumentos se caracterizan por la forma de interpretación global de la personalidad, sin que el individuo se de cuenta de cómo se interpretan sus respuestas. Dichas pruebas exploran aspectos encubiertos, latentes e inconscientes de la personalidad.

Existen muchas pruebas proyectivas, como ejemplos de ellas se tiene el Rorschach, el cual está constituido por 10 láminas, las cuales reproducen manchas de tinta negra o policroma, al sujeto se le presentan una por una, preguntándole qué ve; además de anotar las respuestas literales del sujeto, se toma el tiempo de las respuestas, la posición o posiciones en que se mantiene las láminas, las observaciones espontáneas, las expresiones emocionales y cualquier conducta del sujeto.

(2) P. Pichot. TESTS MENTALES. p. 85.

Otra de las pruebas similares, por la no estructuración, la técnica de Holtzman de las manchas de tinta, la cual representa un intento de alcanzar los niveles -- técnicos de instrumentos psicométricos. Consiste en la - presentación de tarjetas, obteniendo para cada tarjeta - una sola respuesta y la posibilidad de calificar cuanti- tativamente 22 variables en cada lámina. Existen dos se- rias paralelas de 45 láminas cada una.

Entre las pruebas Gráficas, con estímulos más - estructurados que las anteriores, se encuentra el Test - de Apercepción Temática (TAT); el cual requiere respues- tas verbales más complejas, estando su interpretación ba- sada en el análisis de contenido de una manera más bien- cualitativa, Consiste en una serie de láminas, con dibu- jos de carácter indefinido, de las cuales el sujeto tie- ne que elaborar un relato de acuerdo a cada lámina; te- niendo como hipótesis que el sujeto se identifica con el héroe o sea con el personaje principal, así como la pro- yección de su condición presente, motivacional y emocio- nal.

Similar al TAT, se encuentra el CAT Test de --- Apercepción Infantil, donde se sustituyen los personajes humanos, por animales en situaciones humanas; partiendo- del supuesto que los niños se identifican mejor con los ani- males que con seres humanos.

En el test de frustración de Rosenzweig, a diferencia del T.A.T. el sujeto no tiene que elaborar una historia completa, sino sólo un fragmento de conversación en cada dibujo. Dicho test consta de 24 dibujos, representando cada uno de ellos a dos personajes en una situación de frustración común y corriente.

Otra categoría de las técnicas proyectivas es la que se refiere a las formas de autoexpresión relativamente libre; como son el dibujo, la pintura, el modelado y los juegos. Dichas técnicas permiten la expresión libre del individuo, donde revelan sus dificultades emocionales.

Entre las pruebas más utilizadas y conocidas que entran en esta categoría, está la de dibujo-persona de Machover, cuya interpretación está basada en el análisis de las características de los dibujos; tales como el tamaño, su posición, la calidad de las líneas, la postura, el vestuario, la omisión de partes del cuerpo.

De la misma categoría se tiene el H.T.P. (casa, árbol, persona,) ideada por Buck, el cual sostiene que la casa se asocia con el hogar y con las personas que allí viven; el árbol con el papel que desempeñan en la vida y de su actitud hacia la misma y la persona determina las relaciones interpersonales.

Por último mencionaremos las técnicas proyectivas de completamientos, las cuales consisten en presentar al sujeto, un estímulo de todo un conjunto, donde él tiene que completar ese conjunto, de acuerdo a sus experiencias personales. Como ejemplo, está el de Frases Incompletas, elaborado por Rotter, que presentan frases como "lo que me molesta"...; "si pudiera hacer lo que quisiera..."; "Me siento..."; las cuales van a proporcionar respuestas relacionadas con algún aspecto de la personalidad de los sujetos.

Todas las técnicas descritas anteriormente, son las más utilizadas en la estimación de la personalidad; sin embargo, no son las únicas, ya que existen muchas -- otras que son de gran ayuda para la evaluación de los -- rasgos de la personalidad, como sería la entrevista que permite la elaboración de ciertas preguntas que pueden abarcar cualquier aspecto que sea de interés, ya sea profesional, cultural, clínico, vocacional, etc.

La observación directa de la conducta del individuo representa una parte importante en la estimación de la personalidad, ya sea en la clínica, centro de --- orientación, clases, centro de trabajo, etc. aunque es - cierto que los test valoran ciertas muestras de conducta; es también cierto que no pueden constituir el único me--

dio de evaluación. Por lo que se puede concluir, que tan to los tests de Personalidad, la entrevista, la observación directa de la conducta y otros más, constituyen los medios para llegar a una evaluación más completa de la Personalidad.

C A P I T U L O II

INVENTARIOS DE LA PERSONALIDAD

A) Antecedentes Históricos:

Los tests psicológicos se pueden ver como un resultado de la psicología diferencial, su propósito es el de comprobar que en la medición de diferentes funciones, los individuos varían entre sí.

Los principales factores que impulsaron el desarrollo de éstas técnicas, fueron principalmente el tratar de identificar débiles mentales, así como la deficiencia intelectual: problemas de individuos emocionalmente inadaptados, delincuentes, desviaciones de la normalidad y problemas educativos. Factores que están determinando el uso de los mismos, hoy en día.

Es obvio, que las pruebas psicológicas se utilizan en una gran variedad de problemas prácticos, así como la repercusión que tienen en la Investigación. Debido al uso cada vez mayor de éstos, es indispensable un

conocimiento amplio de los mismos, para obtener mayor comprensión de los aspectos o factores psicológicos.

Para podernos enfocar en los tests de personalidad en la actualidad, es necesario remontarnos a sus orígenes, lo cual nos proporciona una ayuda para la comprensión y mejor análisis de sus limitaciones y ventajas.

Una de las aportaciones en este campo, se encuentra en la Frenología desarrollada por Gall, al aceptar que la mente y el cuerpo no eran entidades separadas; así como con su contribución acerca de las diferencias individuales, ya que prestó atención a las cualidades, características y factores mentales, haciendo notar que los individuos difieren grandemente en dichas capacidades.

Como principal exponente y pionero en el campo de la psicometría y de la psicología diferencial, está Francis Galton (1822-1911) que siguiendo la línea de Darwin, su interés no sólo versó sobre la genética, acerca de la cual realizó muchos estudios, sino también, respecto a los aspectos estadísticos de la investigación psicológica. Por lo mismo, vió la necesidad de crear métodos estadísticos con el fin de obtener datos-

objetivos y precisos de sus investigaciones sobre las-- diferencias individuales, usando para ésto, el método - de correlación, que más tarde fué desarrollado plenamente por Karl Pearson. Así en 1882 estableció el primer laboratorio antropométrico que tenía por objeto medir - las capacidades sensoriales y motoras de los individuos, contribuyendo en gran forma a las investigaciones posteriores.

Influenciado grandemente por la corriente experimental de Wilhelm Wundt, quien en 1879 estableciera el primer laboratorio de psicología experimental en --- Leipzig, así como por la aceptación que éste obtuvo -- dentro del medio científico; McKeen Cattell (1860-1944) fué también un gran contribuyente, que llevó a cabo muchos estudios acerca de las diferencias individuales -- existentes en el comportamiento de los seres humanos; dicho interés lo conservó debido a que seguía manteniendo contacto con Galton, el iniciador.

Tiempo después de haber realizado su doctorado en Leipzig, Cattell regresó a Estados Unidos donde - montó un laboratorio de psicología experimental, en el cual siguió investigando las técnicas de medición en -- psicología, empleando por primera vez, en 1890, el término "Pruebas Mentales", para designarlas; dichas prue-

bas estaban destinadas primeramente a la medición de -- funciones sensoriomotrices, como era la sensibilidad al dolor, agudeza visual y auditiva, tiempo de reacción y - movimiento, etc.

También dentro de sus investigaciones, Cattell hizo intentos de medir funciones psicológicas más com-- plejas, contribuyendo con ésto, por lo tanto, al desarro llo de las pruebas psicológicas, entre ellas las de Per- sonalidad.

Otro aspecto importante en el desarrollo de - las pruebas mentales que dió una aportación no sólo a la psicología experimental, sino también a la psicología -- aplicada, fué la inclusión del estudio de conductas con- sideradas como anormales o patológicas. Y así en 1904, - en Francia, por una comisión de la Secretaría de Educa-- ción Pública, Binet en colaboración con Simon, introduje ron la Primera Escala de Inteligencia, la cual tenía por objeto investigar las capacidades intelectuales de los - niños de las escuelas públicas, que se encontraban con - retraso y bajo rendimiento. Dicha escala impactó a todos los estudiosos de la psicología, trayendo como cnsecuen-- cia una serie de investigaciones y revisiones, siendo de gran importancia la realizada por Terman en la Universi- dad de Stanford: en esa revisión fué donde apareció ---

el término de "cociente de inteligencia" (C.I.) refiriéndose éste a edad mental sobre edad cronológica. Aún hoy en día, dicha prueba de inteligencia sigue siendo un instrumento valioso dentro de la Investigación Psicológica.

El comienzo del siglo XX presenció un vigoroso crecimiento de las pruebas psicológicas en países como Francia, Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos; siendo mayor su desarrollo durante la Primera Guerra Mundial con la aplicación de tests colectivos; debido a lo apremiante del tiempo; a reclutas del ejército. Siendo éstos un gran número de sujetos, mucho mayor que el de cualquier muestra sometida hasta entonces a una prueba. Este período se distinguió por la aparición de un sin número de pruebas que no abarcaban sólo la Inteligencia, sino otros aspectos de la conducta, tales como aptitudes referentes a niveles técnicos, a la música, etc.

Así mismo dió paso al inicio de las pruebas cuyo objetivo era investigar aspectos no intelectuales, sino más bien los aspectos conativos de los individuos, denominando a éstas "Pruebas de la Personalidad", que como ya se mencionó, están elaboradas en forma de Inventarios autodescriptivos, de Intereses y Actitudes; y --

Técnicas Proyectivas.

Los inventarios autodescriptivos, hicieron su aparición en la Primera Guerra Mundial con la hoja de Datos Personales de Woodworth, la cual se aplicaba a los reclutas para observar síntomas de "Inestabilidad Emocional", y que al estar presente significaban la incapacidad de los sujetos para actuar adecuadamente en el combate. Con esta prueba, continuó el desarrollo de mediciones tanto de intereses, actitudes, adaptación emocional y rasgos sociales, siendo notable el adelanto en nuestros días, tanto de las técnicas como de sus conceptos.

Otro de los avances ocurridos en el siglo XX ha sido la creación del "Método Factorial", el cual es un método estadístico para examinar el significado de un conjunto de tests, estudiando sus intercorrelaciones. El investigador aplica una serie amplia de tests a las mismas personas. Por medio del análisis factorial, en estudios sobre la personalidad, se intenta reunir una serie de características, las cuales forman un factor que posteriormente se denominará rasgo. Por medio de este procedimiento, se trata de disminuir la confusión que se origina cuando a la misma habilidad se le dan diferentes nombres en diferentes tests. El análisis facto

rial proporciona información que permite hacer interpretaciones acerca de la naturaleza y organización de las - las características individuales y aclarar qué es lo -- que mide un test determinado. Se le utiliza en los estudios de intereses, actitudes y personalidad, así como - en los estudios sobre la inteligencia.

En un esfuerzo por llegar a una clasifica---ción más sistemática de los rasgos de la personalidad, - algunos psicólogos se han inclinado hacia el análisis - de factores. En la serie de estudios que realiza Guil--ford y sus colaboradores, en lugar de correlacionar las puntuaciones totales de los inventarios existentes, -- calcularon las intercorrelaciones entre los elementos - individuales de muchos inventarios de la personalidad.

Los Inventarios basados en el Análisis Factorial tienden a ocupar un lugar cada vez más importante; desde luego, en este aspecto, dicho análisis está menos adelantado que en el de las aptitudes; sin embargo, se ha llegado a demostrar por un lado el carácter falaz de ciertos rasgos clásicos y por otro, aislar rasgos más - valaderos.

Como iniciadores que han utilizado dicho análisis, aunque en otra área, se tiene a Charles Spearman

en Inglaterra, con la teoría bifactorial, cuyo interés era comprender las habilidades humanas y las diferencias individuales obtenidas en las pruebas. Así mismo, Thurstone en Estados Unidos, llevando a cabo muchas investigaciones, desarrolló la Teoría Multifactorial, en la cual manejan muchos factores en el estudio de las habilidades humanas.

Siendo estos antecedentes, el punto de partida del desarrollo de las pruebas objetivas de la Personalidad; las cuales tienen la ventaja de que proporcionan datos que pueden ser cuantificables, así como tratados por medio de cualquier método estadístico.

Los precursores de la metodología cuantitativa, como son los tests psicológicos, métodos psicofísicos, escalas psicológicas y análisis correlacionales, proporcionaron metodología para la recolección, elaboración, reducción y análisis sistemáticos y objetivos de datos, dichas aplicaciones han constituido una parte necesaria y productiva de los esfuerzos científicos en diversos campos de la psicología, así como, en varias disciplinas conexas.

B) Descripción de algunos Inventarios de la Personalidad

Uno de los instrumentos más utilizados en la medición de la personalidad, son los Inventarios, los cuales están creados para evaluar ciertos rasgos de la Personalidad, como son gustos, opiniones, intereses, sentimientos, necesidades, aptitudes, comportamiento en situaciones específicas, etc. Una de las objeciones que le han puesto al uso de estos inventarios ha sido la dificultad que presenta conocer la naturaleza del mundo interno de la persona, puesto que el sujeto va a tratar de dar un aspecto o representación de la idea que deseamos tener de él; sin embargo, se pueden hacer inferencias, combinando reactivos e incluyendo factores de varias clases.

Existen diferentes tipos de Inventarios de la Personalidad, los cuales incluyen aquellos que:

- a) Valoran los rasgos específicos (ascendencia, confianza en sí mismo, responsabilidad, etc.)
- b) Valoran el ajuste a diversos aspectos del medio ambiente (hogar, escuela, comunidad).
- c) Clasifican los grupos clínicos (paranó-

des, personalidad psicopática, etc.).

d) Clasifican a las personas en dos o tres grupos (trastornos psicósomáticos frente a lo normal).

e) Evalúan los intereses, valores, actitudes (intereses vocacionales, valores científicos y económicos, actitudes hacia la religión.).

Se considera a Woodworth como el pionero de este tipo de instrumentos de ajuste, ya que creó la "Hoja de Datos Personales", la cual estaba constituida por una serie de preguntas cuyas respuestas eran "SI", "NO", y que medían la inestabilidad emocional.

Dicho inventario fue utilizado durante la Primera Guerra Mundial con el objetivo de encontrar los riesgos psiquiátricos, que corrían los reclutas del ejército, antes que se desplomaran por la tensión inherente a cualquier combate. Algunos de los reactivos eran esencialmente síntomas tomados de las anotaciones de los psiquiatras sobre sus pacientes; los cuales trataban de desviaciones de la conducta, tales como las fobias, miedos, obsesiones, compulsiones, pesadillas, otros trastornos del sueño, fatiga excesiva, otros síntomas psicósomáticos, sentimientos de irrealidad trastornos motores como tics y temblores. Se suponía que si-

un soldado mostraba un mínimo de esos síntomas, había alta probabilidad de que tuviera personalidad "neurótica" y por lo tanto, que fuera incapáz de actuar adecuadamente en condiciones de combate.

La escala de Woodworth fué el inicio de un gran número de Inventarios de Ajuste, que consistían principalmente en una lista de síntomas o de dolencias; éstos no intentaban una descripción detallada de la Personalidad y proporcionaban frecuentemente sólo una puntuación única, que representaba un nivel de ajuste.

El objetivo principal de estos Inventarios, es tratar de identificar a todos aquellos individuos que necesitan una orientación o psicoterapia. Más bien son utilizados como instrumentos de calificación que se leccionan a aquellas personas que reconocen sus síntomas; por lo que no sirven para medir algún rasgo de personalidad, ya que su información es superficial.

Durante los periodos comprendidos entre los años 1920-1945; se consideraron a los Inventarios como un sustituto para la observación de la conducta y los problemas se centraban más en lo que el individuo hacía, que en lo que sentía o pensaba.

Se hizo una aplicación de los cuestionarios, con el fin de que los mismos describieran tantos aspectos de la conducta como fuese posible y así se resumieron las respuestas en grupos homogéneos para proporcionar puntuaciones de "rasgo o perfiles de respuestas"; - en los primeros cuestionarios esta lista de rasgos o de categorías de conducta eran seleccionados arbitrariamente. Muchos rasgos como el de "confianza en sí mismo", -- eran extraídos de la experiencia, o como el de "introversión", de algunas teorías de la personalidad. Uno de -- los inventarios Multifásicos más conocidos fué el Inventario de Personalidad de Bernreuter, el cual medía tendencias neuróticas, tendencia a bastarse a sí mismo, introversión. El objetivo de Bernreuter, era que un cierto número de reactivos midieran un mayor número de rasgos.

Un estudio realizado por Flanagan sobre dicha escala introdujo las puntuaciones de rasgos definidos - de acuerdo a ciertas normas estadísticas; Flanagan señaló que para merecer nombres distintos, los rasgos deberían tener entre si baja correlación. Así correlacionó las puntuaciones de 305 adolescentes y encontró que los rasgos de introversión y tendencias neuróticas, tal como las medía el cuestionario, no eran independientes. - Utilizando el análisis factorial, observó que la con---

fianza en sí mismo y la sociabilidad bastaban para explicar las cuatro claves.

Uno de los Inventarios más utilizados, actualmente, es el "Inventario Multifásico de la Personalidad" (M.M.P.I). A fines de 1938, los Dres. Hathaway y Mc.Kinley comenzaron a reunir frases para una prueba que fuera una técnica objetiva para evaluar la personalidad -- desde diferentes ángulos, multifásicamente, por medio -- de escalas o perfiles útiles para la investigación y -- práctica clínica. Se construyó con las respuestas ofrecidas por pacientes clasificados de acuerdo a la nosología de la época, siguiendo la orientación de Binet y -- Strong.

Después de diversas investigaciones acerca -- del mismo; la forma actual consta de 566 frases, cuyas -- respuestas se computan de acuerdo a las escalas, dando -- como resultado un perfil de personalidad.

Las escalas de dicho inventario son cuatro de validez y nueve clínicas. Escalas clínicas:

- 1.- E. Hipocondriasis (Hs)
- 2.- E. Depresión (D)
- 3.- E. Histeria (Hi)

4.- E. Desviación Psicopática (Dp)

5.- E. Homosexualidad (Mf)

6.- E. Paranoide (Pa)

7.- E. Obsesivo-compulsivo (Pt)

8.- E. Esquizofrenia (Es)

9.- E. Hipomanía (Ma)

10.- E. SI: Dicha escala se refiere a la introversión y extroversión.

Las Escalas de Validez:

1.- Escala L: 15 frases de situaciones socialmente deseables, pero que rara vez son realizadas por el individuo.

2.- Escala F: Se utiliza para evaluar la validez total de todo el protocolo.

3.- Escala K: Es utilizada como un factor de corrección para aumentar el poder discriminatorio de las escalas clínicas, medidas por el Inventario.

4.- Escala "No puedo decir"; se obtiene contando las frases contestadas; actualmente se enfatiza que - el sujeto conteste todas las preguntas.

Confiabilidad: Sobre la base del test - retests, la confiabilidad de varias de las subescalas del M.M.P.I. varían desde +0.46 hasta +0.93.

La administración repetida de la prueba a grupos pequeños indica que aunque las calificaciones específicas cambian; el perfil (los puntos relativamente fuertes y/o débiles del modelo de un individuo) permanece constante.

Validez: Los estudios de validez de las escalas clínicas han dado resultados muy variados. Algunos investigadores hallaron que con las escalas se seleccionan pacientes y se predice la categoría de diagnóstico de los mismos, con bastante precisión.

Sin embargo, otros autores son más escrupulosos y, así, algunos psiquiatras utilizan ciertos términos de diagnóstico en forma tan diferente, que una prueba válida en Minesota, puede no serlo en California.

El M.M.P.I. fué ideado primeramente, para hospitales psiquiátricos; sin embargo, su utilización se ha extendido a diferentes campos, como son las evaluaciones de la personalidad en las universidades, en-

la selección de personal, en instituciones públicas y privadas.

Las Pruebas de Guilford: Guilford considera -- que la personalidad es un modelo integrado por rasgos, -- siendo éste cualquier forma común relativamente cons--- tante por la cual una persona difiere de otra. Su gran -- aportación fué el haber creado una teoría de la Personal idad basada en una gran variedad de rasgos, producto -- de numerosos estudios realizados a través del análisis -- factorial. El señala que utilizando el análisis de fac-- tores es posible estimar el grado en el cual cierto rasg o, establece diferencias en el comportamiento de la -- persona en determinadas pruebas y así evaluar la prueba como fuente de información relativa al rasgo.

Después de varias investigaciones realizadas -- con el análisis factorial, Guilford y sus colaboradores -- habían identificado trece factores, los cuales fueron -- reducidos en un sólo inventario: El Examen del Tempera-- mento de Guilford - Zimmerman. Dicho inventario da dife-- rentes puntuaciones en los siguientes rasgos: G: Activid ad General; R: Inhibición; A: Ascendencia; S: Sociabilid ad; E: Estabilidad Emocional; O: Objetividad; F: Amabid ad; T: Reflexión; P: Relaciones Personales; M: Mascul inidad.

Los elementos del examen de Temperamento, se expresan en forma de afirmaciones, siendo generalmente dirigidas al examinado. La forma afirmativa de los elementos tiene el objeto de reducir la resistencia, que probablemente, en forma de preguntas lo originaría.

Dicho inventario también cuenta con dos escalas de validez al igual que el M.M.P.I. También está comprobado, que todas las escalas evaluadas por medio del análisis factorial miden los rasgos que pretenden medir y para los cuales fueron creados.

El Cuestionario de 16 Factores de la Personalidad: Por medio de la investigación factorial, Cattell y sus colaboradores, han elaborado diversos inventarios de Personalidad. Cattell quería llegar a una descripción completa de la Personalidad, por lo que empezó reuniendo todos los nombres de los rasgos de la personalidad que aparecen en diccionarios, literatura psicológica y psiquiátrica.

El inventario más completo realizado por Cattell y colaboradores es el "Cuestionario de 16 factores de la Personalidad.

Este inventario, destinado a individuos adul-

tos, proporciona las puntuaciones en rasgos tales como:

Dominancia opuesta a Sumisión

Agudeza opuesta a Ingenuidad

Excitabilidad opuesta a Inseguridad, etc.

Los Inventarios más utilizados sobre intereses son:

El Cuestionario de Intereses de Strong: Consta de 400 reactivos, cuyas respuestas son "me gusta"; "no me gusta"; "no se"; dicha prueba evalúa la preferencia en las ocupaciones, materias de estudio, diversiones, actividades, clases de personas. Consta de muchas claves de calificación, que por lo general incluyen actividades de tipo tradicional como son contador, publicista, arquitecto, etc.; sin embargo, también incluyen rendimiento académico, masculinidad-femineidad; introversión-extroversión, nivel ocupacional y de especialización.

Así mismo Strong ideó otro cuestionario especial para mujeres similar al de los hombres; sin embargo, alcanzó éxito el primero debido a que las puntuaciones extraídas del cuestionario de mujeres es menos significativo.

El Cuestionario de Preferencias de Kuder; Dicho Inventario tiene por objeto ayudar al individuo a descubrir sus preferencias vocacionales; está constituido por tres actividades que forman cada grupo, en las cuales el sujeto debe decidir cuál de las tres actividades le gusta más y cuál le gusta menos.

Debido a la relación que existe entre los reactivos, las claves de calificación fueron creadas de acuerdo a esto; dichas puntuaciones obtenidas se convierten en percentiles, dando normas separadas para alumnos de segunda enseñanza, del sexo masculino y femenino, así como para adultos de cualquier sexo.

El cuestionario evalúa diferentes grupos de intereses como son: Aire Libre, Mecánico, Cálculo, Científico, Persuasivo, Artístico, Literario, Musical, Servicio Social, Oficina.

Inventario Psicológico de California: Dicho inventario, a diferencia del M.M.P.I. fué elaborado exclusivamente para poblaciones normales, de 13 años en adelante. Consta de 480 reactivos cuyas respuestas son "Verdadero" o "Falso", proporcionando puntuaciones en 18 escalas. Tres escalas de validez, destinadas a estimar las actitudes al realizar el test; las cuales son:-

(B) Sentimiento de Bienestar; (BI) Buena Impresión; (T) Trivialidades. Quince escalas que proporcionan puntuaciones en diversos rasgos de personalidad entre ellos - sociabilidad, tolerancia, eficacia intelectual, rendimiento a través de la independencia y feminidad.

Inventario de Preferencias Personales de --- Edwards: Edwards (1954) trató de elaborar un inventario basado en una teoría de la personalidad, tomando en este caso como punto de referencia la Teoría de la Necesidades de Murray, tales como la necesidad de Logro, de Cambio, de Afiliación, de Exhibicionismo, etc.

El inventario consta de 210 pares de enunciados; en cada par el sujeto debe escoger un enunciado como más característico de sí mismo; los cuales están calificados en base a 15 escalas, determinadas por 15 necesidades.

Edwards utilizó una creación reciente en la metodología de las pruebas, la cual es la "técnica de elección forzada", que consiste en presentarle al sujeto dos reactivos de los cuales está obligado a decir -- cuál lo describe mejor. Trató de juntar reactivos de diferentes formas, uniendo pares de reactivos para deseabilidad social; es decir, cada elemento del par parecía

tan bueno como el otro.

Se considera actualmente que hay que controlar la deseabilidad social y que probablemente el procedimiento utilizado por Edwards presenta puntuaciones -- más válidas que las elaboradas por el M.M.P.I.

Otra consideración importante es que el procedimiento de elección forzada puede ser muy útil para diferentes tipos de mediciones de la personalidad.

c) Investigaciones realizadas por D. N. Jackson:

Antes de adentrarnos de lleno en los estudios hechos por Douglas N. Jackson, es importante mencionar algunos de los conceptos básicos acerca de la Personalidad, descritos por Henry A. Murray, debido a que gran parte de las Investigaciones realizadas por Jackson, se basaron en dicha teoría de la Personalidad; sobre todo el instrumento utilizado en este trabajo, el cual mide Necesidades tomadas de la clasificación hecha por Murray.

Murray aparte de ser Doctor en Medicina, se le concedió el doctorado en la especialidad de investigaciones bioquímicas; llegando, por lo tanto a tener un renombre en medicina y biología. En el transcurso de sus adiestramiento en Europa, su interés comenzó a orientarse seriamente hacia la psicología, dicho interés él se lo atribuye a la influencia ejercida por la literatura de Jung, acrecentándose con la visita que le hizo a Zurich; a pesar de estar bien influenciado con la corriente psicoanalítica de grandes hombres como Freud y Jung, actualmente, tiene grandes diferencias del pensamiento freudiano ortodoxo-

Como resultado de la investigación y la prác-

tica de Murray, tanto en medicina como en biología, se tiene lo importante que son para él, los factores físicos y biológicos de la conducta; como su creencia de -- que idealmente, la personalidad debería ser evaluada -- por un equipo de especialistas que tomaran en cuenta -- las afirmaciones que el sujeto hace acerca de sí mismo. Tanto su interés en la taxonomía o clasificación de la conducta, como su convicción de que el cuidadoso estudio del caso individual es esencial para el futuro progreso psicológico, son totalmente congruentes con su -- formación médica.

Murray introdujo el término "Personología", -- ya que toda su teoría está centrada en el individuo y -- la complejidad del mismo.

Sostiene la importancia del carácter biológico de la conducta, ya que no se puede comprender al individuo, tomando este aspecto como cosa aparte; así mismo enfatizó que el contexto ambiental de la conducta, -- debe ser analizado y comprendido antes de ofrecer una -- explicación apropiada del caso individual; por lo tanto, trató de desarrollar un conjunto de conceptos destinados a representarlos.

Murray en el transcurso del desarrollo de su --

teoría propuso numerosos conceptos de la personalidad; englobando en los siguientes contenidos, los elementos principales de la misma:

"La Personalidad ha sido reservada para la hipotética estructura de la mente, la estabilidad de cuyos mecanismos y procesos se manifiesta una y otra vez (junto a ciertos elementos nuevos u originales) en los actos internos y externos que constituyen la vida de cada individuo".

"La personalidad es el órgano rector del cuerpo, una institución que, desde el nacimiento hasta la muerte, se ocupa sin cesar de las operaciones funcionales transformadoras"⁽¹⁾

Para Murray las principales funciones de la personalidad son:

1) Ejercitar los procesos; 2) expresarse; 3) aprender a generar y reducir las tensiones reiteradamente provocadas por las necesidades; 4) elaborar programas de secuencias destinadas al logro de sus fines distantes y;

(1) Hall y Lindzey. LA TEORIA PERSONOLOGICA. pp. 21-2

5) disminuir o resolver los conflictos mediante la estructuración de planes que en más alto grado permitan, sin fricciones, el alivio de sus necesidades fundamentales.

Siendo también de importancia, la definición de personalidad que dá desde el punto de vista biológico, donde la considera como: "el órgano rector o institución super ordenada del cuerpo y en tal carácter, está localizada en el cerebro; sin cerebro no hay personalidad". (2)

No obstante su insistencia en ubicar a la personalidad en el cerebro; se muestra convencido de que el psicólogo debe avanzar en su tarea, independientemente de las contribuciones de la fisiología y la neurología.

Su interés por definir a la personalidad se encuentran firmemente orientados a la importancia de la historia del individuo, a la función organizadora de la personalidad, a los rasgos de la personalidad, a los rasgos de la conducta del individuo, a la naturaleza abs--

(2) Hall y Lindzey. ob. cit. p. 22

tracta o conceptual de la misma y a los procesos fisiológicos inherentes, a su vez, de los procesos psicológicos.

Un aspecto muy importante de la teoría de Murray, es el interés que mostró en la Motivación, sus efectos sobre la conducta humana, así como la elaboración que hizo de la misma; considera fundamental estudiar la dirección de los esfuerzos humanos, en los aspectos físicos o verbales.

Dentro de su concepto de motivación se encuentran cinco componentes, parte integrante del sistema de Murray, los cuales son: 1) Necesidad; 2) Reducción de Tensión; 3) Presión; 4) Tema; 5) Valores de Vector.

A pesar de que el concepto de Necesidad ha sido muy estudiado, Murray hace una descripción sumamente analítica y detallada de la misma; considerando importante el establecimiento de un criterio para explicar la existencia de una necesidad; siendo éste:

- 1) Respuesta dada a un objeto o una serie de objetos iguales, que se presentan como estímulo;

- 2) Tipo de conducir implicada;
- 3) Consecuencias o resultados finales de esa conducta;
- 4) Grado o tipo de respuesta emocional relacionado con la conducta;
- 5) Grado de satisfacción o de descontento. --- cuando se logra la respuesta total.

Murray a su vez proporcionó una definición de Necesidad la cual es: "Una necesidad es un constructo - (una ficción conveniente o un concepto hipotético) mental que representa una fuerza" dicha fuerza se encuentra en la zona cerebral (de acuerdo a su definición de personalidad) que organiza la acción para transformarla en cierta dirección; entendiéndose por ésto, que la persona va a ser diferente como producto de la necesidad; dicha transformación va a surgir de una situación insatisfactoria que existe; la necesidad puede ser "provocada por procesos internos" así como por procesos externos que son las fuerzas ambientales; aunada a la necesidad se encuentra un sentimiento o emoción particular que -- puede ser débil o intensa, momentánea o perdurable, que por lo general persiste y dá lugar a cierto tipo de conducta o de fantasía, que en determinado momento cambia la situación inicial para dar lugar a la satisfacción del organismo.

Después de haber descrito el criterio y la de finición de necesidad, señalados por Murray, importante es conocer el número y tipo de Necesidades que motivan al individuo.

La lista de necesidades abarca los conceptos fundamentales del "concepto de Necesidad", de Murray; - dicha lista ha sido utilizada por muchos teóricos e investigadores, entre ellos Jackson que la adaptó y modificó, aunque sin embargo, sigue conservando su representabilidad original.

Originalmente la lista contiene veinte términos, de los cuales se mencionaran algunos, con su breve explicación.

1) Sacrificio: Resignarse con la suerte; aceptar injurias; buscar el dolor, enfermedad, admitir ser inferior, el error, la culpa.

2) Logro: Vencer obstáculos, lograr algo difícil, dominar, manipular y organizar objetos, seres humanos o ideas; superarse a sí mismo; rivalizar con otros y superarlos.

3) Afiliación: Complacer y obtener afecto; --

adherirse y ser fiel a los amigos; gozar y corresponder con personas parecidas.

4) Agresión: Vencer por la fuerza toda oposición; pelear y vengar una injuria.

5) Autonomía: Evitar o no realizar actividades impuestas por la autoridad; ser independiente y libre de actuar y obedecer algún impulso.

6) Dominación: Controlar al ambiente humano; influir o dirigir la conducta de los otros, por medio de la seducción, persuasión, restricción y prohibición.

7) Exhibición: Impresionar, ser visto y oído.

8) Orden: Ordenar cosas; lograr la limpieza; pulcritud, organización.

9) Juego: Gusta de reír y bromear; buscar relajación, participar en deportes, bailes, juegos de mesa.

10) Comprensión; Plantear o contestar interrogantes generales, interesarse en la teoría, formular, analizar.

11) Protección: Brindar simpatía al desamparado, tratar de gratificar las necesidades de cualquier ser débil, incapaz, fatigado, derrotado, humillado, enfermo, solitario; ayudar, sostener, proteger, consolar, cuidar, curar.

12) Evitación de daño: Tomar precauciones, escapar de una situación peligrosa, evitar el dolor, el daño físico, las enfermedades.

En cuanto a los tipos de Necesidades, Murray, hace una diferenciación de cinco; a saber:

- a) Primarias y secundarias
- b) Proactivas y reactivas
- c) Francas y encubiertas
- d) Centradas o difusas
- e) De efecto o modales

Las Necesidades Primarias son de naturaleza biológica y orgánica, como son la necesidad de agua, -- alimento, eliminar el dolor, sexual, micción y defecación. Las Necesidades Secundarias provienen de las primarias; muchas de las mencionadas en la lista anterior, pueden ser consideradas como secundarias; siendo este término relativo a estadios de desarrollo, puesto que --

primero aparecen las primarias y luego las secundarias; como ejemplo se tiene la necesidad de afiliación, de logro, deferencia.

Las Necesidades Proactivas se refieren a aquellas necesidades originadas dentro de la persona, reaccionando a un estímulo interno; las necesidades reactivas son originadas fuera de la persona, respuestas al medio exterior; en cuanto al significado de dichas necesidades está dado en personas y no en procesos, así en un grupo de dos o más personas, en la persona proactiva surge la necesidad, por lo cual lanza el estímulo (pregunta) para que otra persona responda a él; siendo ésta la persona reactiva.

Las Necesidades de tipo Franco, son aquellas que se pueden expresar abiertamente, ya que están de acuerdo con las normas sociales y su satisfacción es premiada por la misma; como serían la necesidad de logro, superación, etc; las necesidades de tipo encubierto, son aquellas restringidas, inhibidas o reprimidas, las cuales se obtienen por medio de la fantasía o sueños, puesto que no pueden ser expresadas libremente, ya que son condenadas por las normas sociales.

Las Necesidades de tipo Centrado, se satisfacen

cen por la cercanía con un objeto ambiental o en algunos casos, se puede satisfacer únicamente con admirar o apoyar a una persona; las necesidades de tipo Difuso, se pueden generalizar a cualquier objeto ambiental.

Por último, las Necesidades de Efectos, son aquellas que llevan hacia un objeto, meta, directa e identificable; su objetivo específico es la satisfacción en sí misma; las necesidades modales son las que se refieren a la ejecución de algo, pero con cierta perfección y excelencia; cuya recompensa de las actividades buscadas, viene cuando se hacen con calidad.

Es importante mencionar que las necesidades no actúan independientes unas de otras; sino que interactúan entre sí; así como no todas las necesidades se encuentran presentes en un mismo individuo, unos individuos experimentan un gran número de las mismas, siendo sus favoritas y necesitando mayor atención que otras.

Murray considera que existe una jerarquía de necesidades, tendiendo unas a dominar más que otras; de allí viene el concepto "Prepotencia", lo cual indica que algunas necesidades requieren de su satisfacción inmediata, así cuando dos o más necesidades demandan aten

ción a la vez, tiene que haber prioridad por una de --
 ellas; por ejemplo, la necesidad de hambre o sed, la --
 cual es necesidad primaria, su prepotencia requiere de--
 su satisfacción rápida, antes que la necesidad de jugar.

Así mismo, Murray señala que todas las necesii
 dades no son contradictorias, sino que se pueden fusio--
 nar; es decir, que un mismo curso de acción puede satisis
 facerlas; por ejemplo, un sólo acto puede satisfacer la
 necesidad de protección y dominio, lo que en realidad -
 se va a fusionar es la conducta, aunque las dos necesi-
 dades no sean fundamentalmente similares.

Otra consideración importante que hace al reses
 pecto de las necesidades, es el hecho de que frecuente-
 mente éstas entran en conflicto; por lo que resulta im-
 portante conocer al ser humano y sus necesidades, para-
 saber la intensidad del conflicto en áreas claves; por-
 ejemplo, autonomía y sumisión.

Otro tipo de relación presentado entre las ne-
 cesidades, se refiere a que en ocasiones sólo es facti--
 ble satisfacer algunas de ellas, satisfaciendo las demanand
 das de otras necesidades menores, denominándola necesi-
 dad "subsidiaria", puesto que opera al servicio de otra;
 por ejemplo, puede manfiestar una necesidad agresiva, --

que simplemente sirva para satisfacer la necesidad adquisitiva.

Se ha explicado el primer aspecto de su teoría Motivacional, como son las Necesidades, notando la importancia que le ha dado a la influencia del medio ambiente en todo el proceso motivacional.

En lo que respecta al segundo aspecto, "reducción de tensión", Murray considera, al igual que muchos investigadores, que es imposible que el individuo subsista sin tensiones, tanto biológicas como psicológicas; señalando que la aparición de una necesidad genera tensión y que su satisfacción reduce dicha tensión; tratando de buscar por lo mismo la homeostasis del organismo, sin dejar de considerar un estado carente de tensión, puesto que de esta manera no progresaría el individuo, siendo de importancia para el progreso, los deseos de vivir mejor, de tener una motivación que le impulse a superar el estado presente.

Al considerar la fórmula tensión--reducción de tensión, un concepto de homeostasis tradicional, que representa una conservación y no construcción, Murray propone una fórmula valiosa: generación de tensión--reducción de tensión; lo cual explica que el individuo ne

cesita un impulso positivo hacia la excitación, hacia el movimiento, produciendo por lo tanto, avances en todo el escenario vital, cosa que siguiendo la fórmula anterior no generaría, sino un statu-quo de la existencia.

El tercer aspecto de los principios de la Motivación es el concepto de "presión", aplicado a los factores externos de la vida humana, dicho concepto hace referencia a un objeto o una persona, el cual facilita o impide que una persona logre sus objetivos o metas. "La presión de un objeto es lo que éste puede hacer al sujeto o por el sujeto". La presión proviene del ambiente y la necesidad de la persona, siendo la función del concepto de presión cómo el individuo interpreta su ambiente.

Otra consideración hecha por Murray es el concepto de "Tema", el cual se refiere a la interacción de las necesidades y de la presión; aunque generalmente esta relación se presenta tomando en cuenta muchas secuencias. Tema es el método utilizado por Murray, el cual indica que las relaciones interpersonales deben ser formuladas como una unidad dual; esto es, que el teórico debe enfocar cuál es el interés del individuo, así como cuál es la naturaleza de la persona, con la cual el sujeto se está interrelacionando.

Aunque las necesidades no se encuentran unidas a objetos específicos del medio exterior, el individuo, por medio de las experiencias, llega a asociar ciertas necesidades con objetos particulares; así como asociar con las necesidades, formas de respuesta o formas de aproximación o evitación con los objetos; cuando se logra esta asociación, surge lo que se denomina "necesidad integrada", o sea, una disposición temática bien establecida; la necesidad de cierta clase de interacción con cierto tipo de personas u objetos.

El "tema-unidad" representa el patrón único de las necesidades y presiones relacionadas, generadas de las vivencias infantiles; siendo significativas para gran parte de las conductas de los individuos, generalmente actúa en forma inconsciente.

Queda por mencionar el último de los conceptos dentro de la Teoría de la Motivación, el cual se refiere a "vector-valor". Debido a la complejidad del término "necesidad" y "presión, ha resultado difícil comprender la conducta y el grado en que algunas conductas están vinculadas con presiones específicas y con otras necesidades. Aunque Murray trató de describir adecuadamente la interacción de los determinantes de la conducta; consideró que las necesidades actúan, siempre, al -

servicio de algún valor el cual debe formar parte del análisis de los motivos.

El término vector alude a "una fuerza que va en dirección definida", sea ésta física o psicológica; dicha fuerza puede ser vigorosa o débil. Las variables que presionan sobre la fuerza vectora prescriben su dirección. Probablemente sea en estadística donde más se utilice el término, así como para señalar una carga emocional dirigida hacia algún objeto dado.

El término valor tiene un significado común: "valía, precio o poder inherente a un artículo", precio que el hombre determina, ya que se dice que cierto artículo tiene un valor, sin declarar cuál es, puesto que el individuo decide su precio.

Murray crea una lista de valores y vectores, que aunque no completamente estructurada, ayudan a explicar el concepto de necesidad y toda la vida emocional del ser humano.

Entre la lista tentativa de vectores se tiene; adquisición, evitación, conservación, construcción, defensa, destrucción, expresión, expulsión, recepción, rechazo, transmisión. Entre los valores se tienen: va--

lor estético, afiliación, autoridad, cuerpo, ideología, conocimiento, propiedad. Como se dijo anteriormente, -- aunque el desarrollo de dichos conceptos no están completos, Murray ha señalado la operación de tales valores y vectores mediante una matriz en la que cada elemento contiene ejemplos o ilustraciones de fenómenos de conducta que tipifican la acción de un determinado vector al servicio de un valor dado.

Todas las formulaciones descritas por Murray, han sido de gran utilidad, para los investigadores interesados en el estudio de la Personalidad; así como ha influido de sobremanera en el desarrollo de métodos o procedimientos usados para la evaluación de la Personalidad.

Entre los investigadores que han sufrido la influencia de Murray se encuentra Douglas N. Jackson, el cual basándose en algunos conceptos de su Teoría de la Personalidad, llevó a cabo numerosos estudios. De los diversos estudios que ha realizado, han surgido la creación de Inventarios de la Personalidad, y por lo tanto, ha centrado parte de su interés en obtener mayor validez y confiabilidad de los mismos.

La validez discriminativa y convergente de --

sus instrumentos fué objeto de investigaciones y lo llevaron a estudios metodológicos al respecto. Consideraba un problema fundamental, tanto en la evaluación de una prueba psicológica como en la evaluación de un proyecto, es evaluar la validez convergente y discriminante de rasgos en el contexto de una introducción del método de varianza.

Douglas realiza un análisis de investigaciones, entre ellas la de Campbell y Fiske, los cuales propusieron el uso de una matriz multirasgo - multimétodo, para evaluar la validez discriminante y convergente, que consiste en utilizar una matriz de intercorrelaciones entre los test que representan por lo menos dos rasgos, cada uno medido por un mínimo de dos métodos; las medidas del mismo rasgo deben correlacionarse más entre sí que con medidas de diferentes rasgos que involucren distintos métodos. Al respecto señala D. N. Jackson, que las sugerencias de Campbell y Fiske son una importante contribución, sin dejar de reconocer a éstas como recomendaciones preliminares más que rigurosos criterios objetivos que toma en cuenta la estructura implícita en la matriz entera. Dichos autores explícitamente desapruban cualquier intento por desarrollar métodos estadísticos para evaluar la validez convergente y discriminante, creyendo que el esfuerzo de la investiga---

ción iría primeramente a construir mejores pruebas, por lo mismo considera que el esfuerzo de investigación aún dirigido para ese fin, necesita de métodos cuantitativos que combinen un grado de rigor con suficientes casos -- computacionales que permitan el uso rutinario en la evaluación de la validez convergente y discriminante en -- una matriz multirasgo-multimétodo.

Una aportación muy importante hecha por Jackson, para evaluar la validez convergente y discriminante, es el procedimiento denominado "multimétodo de análisis de factores", el cual es una aproximación directa a la identificación de la varianza común a través de diferentes métodos de medición; aunque desarrollada dentro del marco de trabajo del análisis factorial usualmente dan cuenta de un estrecho rasgo de la varianza y son característicamente mayores en número.

Como ya se ha anotado, Douglas N. Jackson, basándose en los conceptos presentados por Murray, ideó varias formas de Inventarios de Personalidad, los cuales son: La forma A, la cual consta de 300 reactivos, con 15 escalas de 20 reactivos cada una: la forma B es paralela a la forma A, la cual mide las 15 escalas, cuyos resultados son semejantes estadísticamente, dichas formas pueden ser utilizadas tanto combinadas como in--

tercambiables; siendo el promedio de tiempo utilizado en su administración de 30 a 45 minutos. El PRF (Personality Research Form) puede extenderse y medir variables adicionales. Las Formas AA y BB constan de 440 reactivos cada una, que incluyen las 15 escalas de las Formas A y B; además siete escalas más, de 20 reactivos cada una, cuyo tiempo de administración va de 40 a 70 minutos.

Jackson para ilustrar las propiedades del multimétodo de análisis de factores, realizó un análisis de la matriz de correlaciones de las formas paralelas del PRF, forma AA y forma BB; trayendo como resultado y después de comprobar el alcance de que cada escala paralela, que mide algo diferente a lo que mide por las otras escalas, el multimétodo de análisis factorial puede servir como criterio multivariado para evaluar formas paralelas.

Jackson ha realizado investigaciones sobre la posibilidad de utilizar formatos de deseabilidad para poder predecir un criterio de conformidad; esto es debido a que los psicólogos de la personalidad buscan la validez de los cuestionarios usando un formato de reporte, que requieren que un sujeto responda Verdadero o Falso a una serie de afirmaciones; por lo que existe lo que

se conoce con el nombre de "prejuicios"; intentando por lo mismo, hacer uso de la propia tendencia de los sujetos para sobreestimar el nivel de deseabilidad de un ítem, para predecir un criterio y en un estudio reciente, sobre juicios de punto de vista, resultó una importante comparación entre los componentes principales y el multimétodo de análisis de factores, obteniendo garantía para los ítems del PRF; aunado con tres métodos más amplios, que usaron juicios de puntos de vista; deseabilidad en sí mismo, deseabilidad en otros y frecuentemente de la conducta representada por cada ítem.

Otro de los problemas que están presentes en la evaluación de la personalidad, es tratar de validar los Inventarios de la Personalidad en términos de medir ciertas características que se manifiestan también en otras facetas de la conducta; siendo estos intentos insatisfactorios, ya que cuando una medida de éxito se ha obtenido, solamente un número relativamente pequeño de factores bastante visibles han sido involucrados y nuevas técnicas requeridas.

Debido a que un cierto número de pasos, en la construcción del PRF, estuvieron orientados específicamente a maximizar la discriminación entre escalas, tales como la eliminación de ítems que se correlacionaron

altamente con las escalas irrelevantes y suprimiendo correlaciones con deseabilidad por una selección cuidadosa del ítem, pareció apropiado aplicar el multimétodo de análisis de factores a esta prueba, con miras a evaluar sus propiedades convergentes y discriminativas. La necesidad de evaluar la validez discriminante y convergente del PRF creó el ímpetu de buscar nuevas técnicas de evaluación, para la estructura de la validez del heterométodo.

Otra de las dificultades señaladas por Jackson, para el método de varianza surge cuando los mismos ítems encajan en más de una escala o cuando las variables de un sólo método de medición son de otra manera, no linealmente independientes. Siess y Jackson encontraron estas dificultades cuando buscaban identificar las dimensiones comunes entre los "intereses vocacionales" medidos por Strong Vocational Interest Blank y la "personalidad" medida por el PRF; logrando identificar siete dimensiones interpretables, comunes a mediciones de personalidad e intereses vocacionales, aceptando el fundamento teórico importante, común entre personalidad e interés, más que a las relaciones entre cada dominio.

Actualmente se ha incrementado, tanto en la-

investigación experimental de la personalidad y en la psicología social, el uso del engaño, aspecto que fué estudiado por Jackson.

Los problemas planteados por los "engaños" -- pueden ser tratados a varios niveles; se necesita un re conocimiento amplio al escoger diseños de investigación, debido al peligro que implica la disimulación, pues pue de crear más problemas de los que resuelve; por lo que resulta conveniente considerar todas las tácticas de in ventigación potencialmente relevantes antes de optar -- por le engaño; si se utiliza el engaño en ciertas prác-- ticas puede aumentar su efectividad, realizando las di-- simulaciones tan realistas como sea posible. Habrá ma-- yor probabilidad de detección, cuando se limite el uso-- de los diferentes tipos de engaños creados en un estu-- dio; así mismo usando sujetos que no han participado en estudios previos ayudarán a asegurar que la investiga-- ción comience con sospecha mínima: tomando sujetos de -- las poblaciones de bajo promedio de sofisticación puede conducir a bajos niveles de conciencia, pero sus resul-- tados pueden no ser generalizados a otras poblaciones.-- Otra consideración que se tiene que tomar en cuenta, es tratar de completar el estudio rápidamente, lo cual re-- duce la comunicación entre los sujetos, así como, el -- examinarlos al mismo tiempo.

La incredulidad acerca de un estudio particular puede resultar de una sospecha preexistente de todas las situaciones en general, o de experimentos psicológicos en particular; tales sospechas generalizadas -- pueden predisponer a los sujetos a buscar evidencias -- del engaño; de aquí, que se incremente la probabilidad de que ellos descubran los mecanismos de las disimulaciones. Por lo que resulta conveniente que los experimentos que utilicen el engaño establezcan su eficacia; dicha efectividad puede ser demostrada de varias formas, como sería que las sospechas de los sujetos podría ser grabada y reportada separadamente para una condición experimental.

Varias consideraciones especiales entran dentro de la idealización de los procedimientos de evaluación; las características del estudio pueden afectar -- los reportes de los sujetos: La creencia de los sujetos, que el experimentador intenta que ellos tengan conciencia de los engaños, reportará sospecha; si creen que no se intentó el engaño, no lo reportarán. Se puede evitar todo tipo de sospecha, usando preguntas y respuestas mezcladas, en combinación son abiertas y terminales; siguiendo una secuencia desde un amplio tópico, a uno específico.

Messick con Jackson revisan varios estudios - sobre la arquiescencia del M.M.P.I., de lo cual afirman que los principales factores comunes en los Inventarios de Personalidad del tipo Verdadero, Falso; o Acuerdo - Desacuerdo como el Minesota y el Inventario Psicológico de California, son interpretables primordialmente en -- términos de estilo más bien que del contenido de items- específicos y que la arquiescencia moderada por la de-- seabilidad del items desempeña un papel dominante en ta- les Inventarios; considerando, por lo mismo, que se re- quieren investigaciones empíricas para desarrollar una- interpretación refinada de éstos y otras consistencias- estilísticas en términos de la organización y psicopatología de la Personalidad.

Siguiendo los lineamientos de este trabajo y por ser el instrumento utilizado el mismo; El Inventa-- rio de Personalidad de Douglas N. Jackson, forma A, se- presentará en el capítulo de Metodología, una explica-- ción más detallada.

C A P I T U L O I I I

INFLUENCIA DE LA CULTURA EN LA PERSONALIDAD

A) Necesidades:

El hombre, tanto por su cuerpo como por sus funciones fisiológicas, pertenece al reino animal, cuya conducta está determinada por instintos innatos; sin embargo, ésto no es lo único que hace al individuo actuar de determinada manera, puesto que posee autoconciencia, razón e imaginación y debido a estas características, puede darse cuenta de la importancia y limitaciones de su existencia. A pesar de que está sujeto a leyes físicas que no puede modificar, trasciende al resto de la naturaleza. Es por lo mismo que el ser humano necesita algo más que satisfacer sus necesidades instintivas, ya que tiene --- otras muchas que nacen de la interrelación con los demás y de las condiciones de su existencia. En conclusión, se puede decir que ni la más completa satisfacción de sus necesidades instintivas, resolvería su problema humano; sus deseos y necesidades más intensas relativas a su --- cuerpo, no son las más importantes, sino las relacionadas con su existencia.

Para esclarecer lo referente a las necesidades, es conveniente señalar los diferentes enfoques que se -- han hecho al respecto.

Uno de los primeros en hablar de Necesidades -- fué Freud, el cual las enfocó como parte integrante de -- los Instintos, punto principal de su Teoría, siendo ésta esencial del comportamiento humano.

El lógico pensar que Freud debido a tantos años de investigación, haya modificado continuamente sus conceptos iniciales acerca de los instintos, a la par que -- suscitara controversias. Debido a ésto, en un principio -- consideraba al instinto como "cantidad de impulso consti -- tucionalmente fijo que siempre está presionando para des -- cargarse". Centro de energía psíquica, por lo tanto, de -- la actividad mental, sería como una forma de unión entre lo físico (el cuerpo) y lo psíquico, es decir, un estímulo físico representado por una necesidad orgánica, que -- actúa sobre la mente provocando una tensión o excitación; esta tensión impulsa al individuo a actuar en forma espe -- cífica con el fin de satisfacer esa necesidad, para así -- llegar a disminuir la tensión, excitación, llegando a la gratificación. El ser humano percibe el estímulo instin -- tivo como una "necesidad"; todo lo que suprime esta nece -- sidad produce satisfacción.

Toda investigación realizada por Freud respecto a los instintos tienen una marcada tendencia biológica, puesto que toda su explicación versaba sobre este punto, ya que consideraba que era el proceso corporal, el fisiológico, el que desencadena el estímulo instintivo conocido como "la fuente del instinto".

Ahora bien, los instintos también son denominados pulsiones en el lenguaje psicológico. La operación de la pulsión o instintivas nos llevaría a realizar una actividad motora y así terminar con dicha tensión, si se trata de una necesidad llevaría, también a realizar una actividad motora con el fin de gratificar o satisfacer tal necesidad.

Sin embargo, así como una pulsión puede ser satisfecha, hay ocasiones en que no sucede así y se transforman en descontento y malestar psicológico o físico. A pesar de esto, no hay que olvidar que en la vida de los seres humanos, el placer y la satisfacción tienen gran importancia.

Como ya se había citado, el desarrollo de la Teoría de los Instintos de Freud, sufrió varios cambios que se pueden dividir específicamente en tres.

Primeramente sostuvo una concepción netamente biológica acerca de los instintos, explicaba la existencia de instintos del Yo, cuyo objetivo era la autoconservación y los instintos sexuales, los cuales provienen de diversas fuentes orgánicas. Posteriormente al instinto sexual le denominó instinto libidinal, aceptando que éste también existía en el yo, considerado como el motor primitivo de las actividades del hombre desde la infancia hasta la muerte, sin que se halle por ésto, ligado únicamente a los órganos sexuales sino además a otras regiones corporales, "zonas erógenas". Así mismo incluyó en su segunda clasificación al instinto agresivo, el cual era constante.

Finalmente propuso, que existe el dualismo formado por la libido y la agresión. La libido considerada como instinto de vida "Eros" cuyo objetivo es conservar la vida y llevarla a evoluciones superiores; la agresión como instinto de muerte "Thanatos", el cual surgía del exterior, como tendencias a la destrucción.

Como se sabe, Freud se preocupó por todos los aspectos de la vida del hombre, incluyendo el aspecto sociológico. Entre sus conceptos sobre el tema, se puede notar que consideraba que el hombre para poder vivir en sociedad, o más bien en la civilización tiene que luchar

por suprimir o controlar al máximo sus instintos, así -- que debe renunciar a las tendencias agresivas inherentes a su personalidad. Así mismo, el instinto sexual, por -- ser constante, proporciona una gran cantidad de energía -- que puede ser utilizada en lo que Freud denomina "activi -- dades culturales", o sea que se lleva a cabo la sublima -- ción de la energía sexual que es dirigida a actividades -- socialmente aceptadas. Sin embargo, afirma que poca gen -- te logra ésto, ya que por lo general, se vuelve neuróti -- ca o sufre cualquier padecimiento.

Al respecto Freud describe: "Nuestra civiliza -- ción está fundada, hablando en términos generales, sobre la supresión de los instintos". Cada individuo ha contri -- buido a ello con su renuencia a este sentimiento podero -- so y a la tendencia agresiva y vindicativa de su persona -- lidad. El instinto-sexual está probablemente más desarro -- llado en el hombre que en la mayoría de los animales su -- periores; por cierto que es más constante, puesto que ha superado casi por completo, la periodicidad que los ca -- racteriza en los animales. Proporciona así, una cantidad extraordinaria de energía que está a disposición de acti -- vidades culturales, en razón de su capacidad para despla -- zar su objetivo sin perder intensidad material. Esta ca -- pacidad de cambiar el objetivo sexual original por otro -- que ya no es de índole sexual, sino que sólo guarda con --

aquel una relación psicológica, se denomina capacidad -- de "sublimación".

Freud al explicar esta capacidad de los seres - humanos de utilizar el mecanismo de "sublimación" hace - notar que la civilización se debe a la canalización u -- orientación de los instintos, así mismo esta capacidad - puede variar dependiendo de cada individuo, ya que unos - tienen mayor facilidad de sublimar sus impulsos sexuales y agresivos hacia objetivos culturales que otras.

Sin embargo, esta postura de Freud, al suponer - que los individuos le exigen demasiados esfuerzos a su - capacidad de sublimación traería como consecuencia mu--- chas víctimas de la neurósis y en caso contrario, si se - da rienda suelta a los instintos generaría delincuencia, perversiones sexuales, etc; añadiendo a lo que dice: "La negación de los instintos es necesaria para la cultura - y para la civilización, mientras que la gratificación de los instintos y la relajación de la cultura son necesaa- rias para la salud". Por lo que se puede observar, esta - postura de Freud es pesimista, ya que resultaría una lu- cha continua entre el instintto y la moralidad; o vice-- versa, no es concebible que el hombre rige su conducta - de acuerdo a la represión o relajamiento de sus instin-- tos sexuales o agresivos; no se puede determinar que és- to sea lo que provoque la neurósis o delincuencia, sería-

por lo tanto necesario dejar a las investigaciones posteriores, la respuesta a este aspecto.

Uno de los exponentes que dió un paso en el desarrollo de la psicodinámica de la Personalidad, fué Sullivan, con su teoría de las Relaciones Humanas, la cual sostiene que los individuos además de encontrarse constituidos por una dotación biológica; su comportamiento está determinado por sus relaciones con las demás personas, tanto de orden psicológico como social.

Sullivan no está de acuerdo con el término "instinto", por ser fenómenos impersonales, por lo que utiliza el término "necesidad" para describir estados que persiguen fines; hace una clasificación de estas necesidades: Las de satisfacción y las de seguridad, sexo, sueño, etc.) y las segundas pertenecen más estrechamente al equipo cultural del hombre que a su organización corporal; incluyendo dentro de esas necesidades de seguridad; los movimientos, acciones, palabras, pensamientos, ensueños, etc.

Al respecto Sullivan dice: "Todo esto pertenece a la cultura, a las instituciones sociales, a las tradiciones, costumbres, etc., bajo las que vivimos, a nuestro orden social mas que a las propiedades peculiares de nuestro cuerpo o de nuestras organizaciones somáticas.

Esta segunda clase de necesidades resumidas en la búsqueda de seguridad, puede ser considerada como la educación de los impulsos o móviles que subyacen en la primera clase". En otras palabras, dado nuestro equipo biológico estamos obligados a necesitar comida, agua, etc. ciertas influencias condicionantes pueden obrar en relación con las necesidades de satisfacción. Y el condicionamiento cultural da lugar al segundo grupo, la búsqueda de seguridad. Una de las necesidades consideradas como de este condicionamiento, son la necesidad de habilidad o poder; aunque se puede decir que dicha motivación tiene algo de innato, no se toma como una entidad fija.

La descripción de todas las motivaciones, resumidas en la búsqueda de satisfacción biológica y seguridad cultural, difícilmente son satisfactorias; las necesidades biológicas están relacionadas con la preservación de la existencia puramente corporal y en ese nivel, representan una búsqueda de seguridad. La satisfacción de dichas necesidades, son diferentes, en cuanto a grado o modos, dependiendo de los individuos y determinadas en gran medida por la cultura.

La Teoría de Maslow se basa, ante todo, en la motivación del crecimiento que se logra por medio de la autorealización; considera al individuo más interesado en la necesidad de la gratificación que en la frustración.

Para él, el individuo es bueno por naturaleza innata y - que cualquier maldad en la conducta humana viene de un - ambiente desfavorable, más que de las características in- herentes.

Según Maslow, toda personalidad autorrealizante tiene una jerarquía de necesidades, que son grados de sa- lud-psicológica en que ha de lograrse con éxito el pri- mer grado, para poder pasar al segundo.

Teorizó que las necesidades experimentadas por el ser humano son las influencias principales en el com- portamiento de un individuo en términos de motivación, -- prioridades y acción tomada. El comportamiento así moti- vado es el resultado de la tensión (ya sea agradable o - desagradable) experimentada cuando se presenta una nece- sidad. La meta del comportamiento es la reducción de es- ta tensión o incomodidad y dicho comportamiento en sí será el apropiado para facilitar la satisfacción de esta nece- sidad. Solamente las necesidades no satisfechas son los- principales recursos de la motivación.

La Inhabilidad o la dificultad en satisfacer -- una necesidad de orden inferior puede resultar en que un individuo se encierre en factores de comportamiento inma- duro o puede producir una tendencia a regresar a compor- tamientos inmaduros cuando se está bajo presión o en ---

cualquier momento que el individuo siente que una necesidad de orden inferior no ha sido satisfecha a su agrado.

Maslow indica que debe haber por lo menos una satisfacción parcial, antes de que un individuo pueda darse cuenta de las tensiones manifestadas por una necesidad de orden superior y tener la libertad de buscar y perseguir esta satisfacción.

En la Jerarquía de Necesidades de Abraham Maslow, hay cinco niveles de Necesidades que son: i B^ásicas: de Seguridad; de Pertenecer; de Status del Ego y de Autorealización.

El nivel b^ásico presenta necesidades que reflejan metas fisiológicas y de supervivencia como son: alimentarse, respirar, dormir, etc. pueden saciarse a diferencia de las secundarias, pues estas últimas son específicamente humanas.

Cuando estas necesidades b^ásicas han sido satisfechas, experimentará las tensiones relacionadas con las necesidades de seguridad, de evitar riesgos, de encontrarse protegido, cuidado, libre de daño o de algo doloroso. Estas necesidades son frecuentemente satisfechas por un salario adecuado; en los niños que no tengan mie-

do, etc.

El tercer nivel de la jerarquía aparece cuando las necesidades de seguridad han sido satisfechas, el individuo se preocupa menos por el mismo y empieza a querer establecer relaciones interpersonales, necesidad de formar parte de un grupo; el éxito de esta necesidad va a resultar cuando el individuo se sienta aceptado y apreciado por los demás; por lo tanto, este tercer nivel está relacionado con la familia, con las amistades y con el grupo.

Cuando un individuo se siente seguro en sus relaciones con los demás, probablemente buscará ganar cierto Status especial dentro del grupo. Su tensión de necesidades estará asociada con la ambivalencia y con un deseo de sobresalir. Dicha necesidad le motivaran a buscar oportunidades de demostrar su competencia en un esfuerzo por lograr recompensas profesionales y sociales. En la mayoría de las sociedades existe una jerarquía de papeles; por lo mismo el Status constituye una posición, con deberes y privilegios reconocidos, dentro de la misma jerarquía.

Debido a que la satisfacción del Status del Ego en gran parte depende de la habilidad de los demás para reaccionar apropiadamente a los esfuerzos del individuo-

por actuar en una manera superior, son las más difíciles de llenar satisfactoriamente.

Maslow considera que el hombre seguro, bien alimentado y aceptado, pero ansioso por lograr una posición, sacrificará la autorealización, sin embargo el individuo que se ha ganado satisfacción en el nivel IV (Status) puede empezar a subir al nivel V: autorealización. En este nivel el individuo está preocupado por el crecimiento personal y puede satisfacer esta necesidad mediante el reto consigo mismo, para ser más creativo, demandar un mayor logro por su parte y en general, dirigirse así mismo para llegar a llenar su propio criterio de éxito personal. Las conductas autorealizadas deben incluir la toma de riesgos, la autonomía ambiciosa y el desarrollo de la libertad de actuar.

Maslow resume de este modo su teoría: "Es cierto que el hombre vive sólo de pan cuando no hay sino pan". Pero, ¿qué sucede a las necesidades del hombre --- cuando abunda el pan y tiene la barriga siempre llena? - Al punto surgen otras necesidades (superiores) las que, más que las carencias fisiológicas, dominan el organismo y cuando éstas se satisfacen surgen nuevas (y más altas aún) necesidades. Y así indefinidamente.



Es evidente que las necesidades fisiológicas y de seguridad son de orden inferior, Maslow considera que muchos teóricos le han dado mucho énfasis a las dos primeras; por lo que señala que la alcanzable y definitiva naturaleza humana es funcionar a niveles altos, sobre todo, de autorealización; aunque a veces la sociedad inhiba los esfuerzos del hombre por realizarse.

Siendo uno de los puntos importantes de Maslow, el considerar que la conducta humana no es cuestión de normalidad o dicotomía entre conducta buena y mala; sino de autocumplimiento; por lo mismo la normalidad no es una cosa comparativa, sino una capacidad interna para alcanzar la personalidad lo mejor o más completa que sea posible crear.

Karen Horney es considerada una investigadora que ha estudiado y que le ha dado mucha importancia a la influencia de la cultura en la Personalidad. Señala que el individuo es algo más que el resultado de las relaciones interpersonales con los demás individuos dentro de un orden social; es a su vez moldeado y depurado por las costumbres, hábitos y situaciones determinadas, que la cultura particular ejerce sobre él. En ella está arraigado el sentimiento de que tanto la cultura como la sociedad marcan al hombre y que todas sus características psi

cológicas pueden ser definidas desde el marco de referencia cultural, en el cual funciona el individuo.

Horney señala que toda personalidad tiene Necesidades, que en determinado momento todos los individuos pueden complementarlas y tiene la capacidad para integrarlas y evitar todo tipo de conflictos; aunque siempre tiene mayor éxito con unas que con otras: sin embargo, el neurótico, no posee dicha capacidad, así como fallaría en todas las necesidades al tratar de integrarlas a su patrón de vida, perdiendo por lo mismo, la imagen real.

Al hablar de las necesidades descritas por Horney, es importante hacer notar el interés que siempre -- mostró en el estudio de la Neurósis, como producto de -- los factores culturales de la sociedad moderna: dice que la neurósis es generada por las perturbaciones que ocurren en las relaciones y que todos los fenómenos compulsivos de los mismos, surgen del sentimiento de aislamiento, del desamparo, del miedo y hostilidad y que el hombre busca estar a salvo, satisfacer o tratar de satisfacer sus necesidades.

Las diez necesidades neuróticas descritas por Horney, aunque como dijimos anteriormente, todos los individuos la poseen y que la diferencia sólo radica en el

grado de las mismas; son:

1) Afectos y aprobación: Cuyo rasgo sobresaliente consiste en que se vive para complacer y ganar el afecto de los demás.

2) Socio dominante en la vida: Ceder ante el compañero fuerte que proteja, a cambio de un amor total.

3) Límites vitales rigurosamente definidos: Ser ultrareaccionario, conservador, mantener el Statu quo, retirarse al fondo.

4) Poder: Glorificar el poder y la fuerza a pesar de ser débil.

5) Explotar a los demás: Ganar en los juegos, como en cualquier actividad, dominar siempre.

6) Prestigio: Aparecer en los periódicos, ser famoso, tratar de sobresalir, de ser importante, de llamar la atención.

7) Admiración Personal: Que los demás vean en uno la imagen ideal; ser respetados por los otros; en fin que lo admiren.

8) Ambición de medro Personal: Tener el deseo

avasallador de ser rico, famoso, importante, sin tomar en cuenta lo que cuesta a uno mismo o a los otros.

9) Autosuficiencia e independencia: Hacer lo posible por no deberle nada a nadie, tratar de obrar libremente sin tomar en cuenta a los demás.

10) Perfección e inexpugnabilidad: Procurar no tener falla alguna por ser hipersensible a la crítica -- tratar de hacer las cosas lo mejor posible.

En cuanto a la necesidad de Afecto, Karen Horney, considera que la mayoría de los individuos desean ser -- queridos, así como gozan del sentimiento de serlos y en determinado momento ofende el no serlo; sin embargo, señala que no resulta tan terrible el no agradar a toda la gente, puesto que inclusive puede ser que agrademos sólo a ciertas personas, las que a su vez nos agradan a nosotros y con las cuales compartimos la vida, el trabajo o por lo menos que deseemos producir buena impresión; esa misma necesidad de afecto en un neurótico se hace de tipo compulsivo, siendo impulsado por la angustia y por la genuina urgencia vital de obtenerlo y sin embargo, les resulta sumamente difícil aceptarlo y satisfacer dicha necesidad.

Además de la necesidad de afecto, la busqueda de poderío, afán de fama y posesión, son los medio más frecuentes, dentro de nuestra cultura de protegerse de la angustia.

El lograr el cariño significa obtener la seguridad por medio de una relación más estrecha con los otros; por lo contrario, el afán de poderío, fama y posesión implica la fuerza obtenida, precisamente por la pérdida de contacto y de asegurar la propia posición; es evidente, dice Horney, que el deseo de dominar, de tener prestigio, de adquirir riquezas, no es en sí, un hecho neurótico. Así la necesidad de poderío, puede surgir, por ejemplo, en una persona que observa su propia superioridad o capacidad, ya sea ésta, mayor física o mentalmente, sabiduría; en cuanto a la ambición normal de poderío, suele estar unido a una causa específica, como sería la familia, grupo político o profesional, religiosos, etc; contrario al neurótico, cuyo afán surge del odio o sentimiento de inferioridad. El protegerse contra la humillación puede lograrse a través del afán de prestigio, fama, o posición, dentro de nuestra cultura y aún propiciadas por el núcleo cultural.

Las formas en que se obtiene poderío, fama y fortuna, difieren de cultura en cultura; puede surgir --

del régimen legal de herencia o de ciertas cualidades -- del individuo que son apreciadas por el grupo cultural, -- como la astucia o actividades extraordinarias o de éxito; ya que el individuo debe de lograr dichos anhelos por su propio esfuerzo, surge, por lo tanto, la competencia con los demás; la cual influye en todas las actividades, así como en las relaciones interpersonales.

Al igual que Horney, Fromm ha sido considerado teórico culturalista, puesto que le ha dado mucho énfasis a la influencia de la cultura en el desarrollo de la Personalidad, pues señala que la sociedad moldea la conducta individual y en oposición con Freud, piensa que -- existe esperanza, ya que el ser humano tiene la capacidad de resolver sus propios problemas, puesto que él mismo -- ha creado los problemas, los no creados por fenómenos na turales, clima, etc.

Fromm sostiene que existen por lo menos cinco -- necesidades humanas, que requieren ser satisfechas, para que el individuo logre una personalidad verdadera.

Dichas necesidades son:

a) Trascendencia: Ser algo más que un animal, -- mejorar y aprender, enriquecerse de cosas materiales.

b) Identidad: Conocer el yo verdadero de sí; - ser capaz de identificarse con otros.

c) Pertenencia: Regresar a la naturaleza o a su modo natural de existencia y no a símbolos artificiales; obtener satisfacción de trabajar y no sólo trabajar por dinero.

d) Marco de orientación: Un modo de vida sano y consciente, ser creador y consciente; así como saber responder, vivir una vida razonable en un mundo razonable.

e) Relación: Sentirse unido con el prójimo y consigo mismo.

Fromm considera, al igual que muchos otros teóricos, que existe tendencias que constituyen una parte indispensable de la naturaleza humana y que deber ser satisfechas de forma imperativa y que son aquellas que están relacionadas con la organización fisiológicas, como hambre, sed, sueño, etc. las cuales no pueden soportar la falta de satisfacción, tornándose, por lo tanto, en un impulso poderoso; sin embargo, las necesidades fisiológicamente condicionadas, no constituyen la única parte de la naturaleza humana, existen otras, que aunque no se hallan inherentes a los procesos corporales, si constitu-

yen la esencia de la vida humana y que son producto de esa misma interrelación con los demás.

La necesidad de vincularse con otros seres humanos, de relacionarse con ellos, es imperiosa y de su satisfacción depende el equilibrio en su vida emocional; dicha necesidad se encuentra detrás de los fenómenos que forman parte de las relaciones humanas íntimas, de todas las pasiones que se conocen como "amor", en el sentido amplio de la palabra. El hecho de que el fracaso total en el intento de relacionarse con los demás, constituye un desequilibrio; pone en evidencia la urgencia para cualquier tipo de vida equilibrada de relacionarse con el mundo.

Otro aspecto que se encuentra relacionado con la necesidad de vincularse, es la situación del hombre como criatura y su necesidad de "trascender" y de ser algo más que una criatura pasiva, por lo que necesita crear algo, vida, objetos materiales, arte, ideas; siendo producto de esta necesidad, el arte, la religión, el amor, la producción material. Cuando el individuo no puede satisfacer esta necesidad creando, destruye; aunque la creatividad conduce a la felicidad y la destructividad al sufrimiento.

Como sucede en las anteriores necesidades, la

Necesidad de un sentimiento de identidad es vital e impe-
rativa también para el equilibrio de su vida emocional.
En el desarrollo del ser humano, el grado en que el indi-
viduo tiene la conciencia de sí mismo como ser indepen-
diente, depende de cómo se haya desarrollado el proceso -
de individualización; mientras el individuo no logre una
diferenciación entre lo que es "Yo" y lo que son los de-
más, no logrará satisfacer dicha necesidad en la medida -
en que se considere igual a los demás, de que no es dife-
rente, surge un sentimiento de vinculación irresoluble -
con la gente, en el cual descansa el sentimiento de iden-
tidad.

El hecho de que los seres humanos tengan razón-
o imaginación no sólo lleva a la necesidad de tener un -
sentimiento de su propia identidad; sino además a la ---
orientación intelectual en el mundo. Debido a que el in-
dividuo se encuentra rodeado de muchos fenómenos enigmá-
ticos, tiene que tratar de entenderlos e incluirlos den-
tro de un contexto que sea comprensible y por lo mismo, -
pueda manejarlos en su pensamiento; cuando mayor sea el
desarrollo de la razón más adecuada en su orientación y
más de acuerdo a la realidad; sin embargo, aunque su es-
tructura de orientación sea idealista, podrá satisfacer-
su necesidad, pues con que él lo crea, es suficiente, in-
dependientemente de que sea real o no.

Resulta evidente, que la idea del mundo, que se forme depende del desarrollo de sus razón y conocimiento; cuanto mayor se la objetividad de ver el mundo, como es y no deformados por el temor o miedo; mayor será su contacto con la realidad mayor madurez tendrá.

La necesidad de tener un marco de orientación -- existe en dos planos; la primera y fundamental, que sea satisfactoria, sea ésta falsa o verdadera; la segunda -- consiste en estar en contacto con la realidad y captar -- al mundo objetivamente, por medio de la razón, sin ser -- ésta tan inmediata como la primera.

En lo que respecta a la necesidad de pertenecer, el individuo es ante todo un ser social, por lo que necesita formar parte de algo, ser parte integrante de un -- grupo o sociedad; lo cual ha constituido a la formación de la familia y de las tribus, permitiendo no sólo sobrevivir, sino acelera su evolución. Aunque el individuo -- que pertenece o desea pertenecer a algo, valora la cosa -- independientemente del valor real que ésta tenga; sin em bargo, el valor real y objetivo de la cosa proporciona -- una satisfacción permanente y eficaz del impulso.

En último aspecto que menciona Fromm, es la nece sidad de seguridad, producto precisamente de las condi ciones mismas de nuestra existencia; toda nuestra vi

da está expuesta a accidentes que no se pueden controlar; por lo que considera que la tarea de las personas para ayudarse, no es sentirse seguras, sino ser capaz de tolerar la inseguridad sin pánico, ni miedo indebido. ¿Pero cómo logra el individuo tolerar esa inseguridad inherente a la existencia humana? Estar enraizado en un grupo, de tal forma que el sentimiento de identidad, esté garantizado por la pertenencia, aunque no se halla desarrollado el proceso de individualización, cosa que resulta difícil dentro de la sociedad moderna.

Erick Fromm es un experto psicoanalista, que utiliza el desarrollo histórico, para obtener datos de tipo psicológico; considera que el individuo, mejor dicho la personalidad de éste, surge de la naturaleza orgánica y que la sociedad la organiza y moldea.

Terminamos con Fromm, la exposición de los diferentes enfoques acerca de las Necesidades inherentes a la naturaleza humana, desde luego, hemos limitado nuestra exposición, a los principales no sólo en cuanto al estudio sistemático de las necesidades, sino en cuanto a la influencia cultural en la personalidad.

B) Adquisición de características determinadas socialmente:

Es de importancia ver cómo todas las características específicas y generales de nuestra sociedad contemporánea van a influir de una manera relevante con la naturaleza humana, puesto que dentro de esas condiciones vive el hombre y dentro de ese medio se está desarrollando.

Así como Fromm hablaba de un carácter parte integrante de la Personalidad, y en la que cada individuo difiere de otro también existe toda una serie de características que son creadas por la estructura social y que forman parte de todos los individuos que se desarrollan dentro del mismo núcleo social y cultural, constituyendo así el carácter social.

En todas las sociedades se encuentran constituidas con una serie de características particulares como son: el factor demográfico, condiciones climatológicas, sistema político, progreso industrial, tradiciones y costumbres que tienen gran influencia dentro de los miembros que viven en una sociedad y que de una manera u otra cada individuo debe adaptarse y funcionar dentro de ese marco social para poder subsistir, entendiéndose por esto que debe de canalizar toda su energía por un fin de

terminado, preservar la sociedad en la que vive.

Sin embargo, el fin primario de todo individuo es buscar la manera de sobrevivir, cubriendo sus necesidades básicas, como son el hambre, sed, abrigo, evitar el dolor, etc. ya satisfechas éstas; tratará de buscar la satisfacción de necesidades inherentes a la naturaleza humana, pero mientras no se tome al individuo como -- producto de la interacción de las características fisiológicas y psíquicas, de la relación de su naturaleza interna y de la naturaleza de las condiciones externas en las que vive, no se puede llegar a tener un conocimiento del proceso social y sobre todo, de esas fuerzas que en un momento dado dterminan la conducta humana.

El individuo tiene la capacidad de pensar, de imaginar, de crear, de ser algo más que un ente instintivo, a diferencia de los animales y de él depende que éstas capacidades lleguen a su alta expresión, no para destruir un mundo que el mismo ha formado, sino para efificar y tener conciencia de lo que está realizando y por qué lo es tá realizando, no perderse en el marasmo que implica un progreso industrial, una sobrepoblación, ni hacer suyos valores que no le pertenecen y ser dominado por lo que el mismo ha creado de ser esclavo y no amo. Mientras --- exista una armonía e interrelación entre sus propias ne-

cesidades y las necesidades creadas por la sociedad, así como cuando sepa apreciar cuál es la diferencia entre -- sus propios valores y el de los demás; podrá llegar a su realización, el máximo de sus potencialidades, al máximo desenvolvimiento de sus capacidades, a la cumbre de la - pirámide descrita por Maslow, de lo contrario, da origen a una robotización, aunado a sentimientos de ira, celos, sumisión, frustración, envidias, que son desagradable para el propio individuo.

Cuando menos consciente se sea de los propios - valores, mayor es la insatisfacción y mayor la inconciencia de lo que se está haciendo, puesto que lo está dominando el medio y el ambiente que le rodea. Por lo que se puede decir que la influencia del medio cultural es de-- terminante en cada individuo; aunque como se apuntó an-- tés, su dotación biológica contribuye. La mayor parte en el desarrollo de la Personalidad está dada de esa inter-- acción con el grupo y como se canalice al mismo tiempo.

Al respecto Horney dice que el individuo es producto de su ambiente, todas las condiciones vitales moldean el carácter y las Relaciones Humanas son la parte - esencial de dicha estructura.

Todas las condiciones de vida inherentes a una-

criatura producen una serie de temores o miedos que pueden ser respuestas ante peligros externos (terremotos, ci clones, guerra, accidentes, etc.); respuestas ante diferentes formas de relaciones humanas (hostilidad, injusti cia, frustración, etc.); a tradiciones de tipo cultural que en determinado momento el individuo no conoce los me dios o no puede evitarlas; sin embargo, en algunas oca-- siones surge lo considerado como inevitable, pudiendo -- así mismo, aprovechar al máximo todas sus potencialida-- des y de gozar todo lo que su medio le ofrece. Así mismo, la naturaleza humana puede sufrir ciertas tensiones inhe rentes a la cultura aunadas con aquellas que son genera-- das por condiciones propias de su vida individual.

El afán que tienen los individuos de defraudar, explorar, aprovechar, frustrar a los otros, puede ser -- considerado como una norma cultural- dada la situación - imperante actual, o simplemente porque le conviene. Re-- sulta evidente que todo este tipo de tendencias surgen - de unas relaciones humanas deficientes, así como también perturban a las mismas en un alto grado.

La hostilidad es propia de toda cultura indivi-- dualista, como la que vivimos en nuestro país, esto im-- plica que nace de la competencia, ya que la victoria de-- uno, es la derrota del otro, ser hostil, el tratar de --

perjudicar a los demás, genera gloria, prestigio, posición dentro del grupo.

Todas las dificultades de nuestra cultura crean una serie de conflictos psíquicos que en determinado momento se acumulan; el desarrollo de nuestra cultura moderna es la que ha llevado a la competencia, así pues el individuo debe de luchar por alcanzar algo más, por superar a los demás, así como también trata de apartarlos de su camino, teniendo como consecuencia una Relación Humana hostil, que se manifiesta en la conducta de los miembros de cada grupo, sea esta hostilidad manifiesta o encubierta, es decir, disfrazada con amabilidad y referencia; Este tipo de relación predomina en todos los círculos, hombres y hombres; mujeres y mujeres; hombre y mujeres, e impiden el establecimiento de relaciones amistosas perdurables; incursiona en todos los campos, tanto en las relaciones de noviazgo, matrimonio, buscando siempre la superioridad; en la vida escolar, así como en la familia donde se puede observar la rivalidad entre padres e hijos, entre hermanos, siendo ésto una respuesta a estímulos culturales condicionados.

Así como la hostilidad engendra temor, el miedo o temor al fracaso es otra respuesta a circunstancias culturales, ya que a medida que existe más competencia,-

mayor es la probabilidad de fracaso, originando por lo tanto, una serie de frustraciones que no sólo estriban en el factor económico, sino en la insatisfacción de necesidades personales, como son la pérdida de prestigio, Status, seguridad, etc. trayendo a su vez como consecuencia, una minusvalía, ya que depende del éxito que se tenga, el valor que nos conceden los demás, adoptando uno mismo igual patrón. Acrecentando por lo tanto, la autoestima a medida que se tiene éxito y prestigio, convirtiéndose esto en algo endeble, susceptible de cambiar en cualquier momento esta escala de valores.

Todo este conjunto de factores generan un sentimiento de aislamiento y este aislamiento emocional es lo que hace buscar afecto y cariño para sentirse menos solo; por lo que el amor es sobrevalorado en nuestra cultura, constituyéndose como un fantasma; ya que se espera al conseguirlo la resolución a todos los problemas.

Existen así mismo, ciertos antagonismos en nuestra cultura, primeramente por un lado se encuentra la competencia que induce al individuo a buscar el éxito, a ser agresivos, a tratar de apartar a los otros; y por otro lado, el amor y la humildad que impiden ser egoístas que condenan la explotación. Quedándole al individuo por hacer, seguir sólo una tendencia o considerar a las

dos, trayendo como consecuencia una inhibición en los dos sentidos.

Otro punto en contra, es el de las necesidades que tienen los individuos y de todo tipo de frustraciones reales por conseguirlas; originando un sentimiento de insatisfacción, puesto que sus necesidades se hallan en discordancia con la satisfacción.

Por último, un conflicto importante es el que surge entre la supuesta "libertad" del individuo y las restricciones sociales. La sociedad supuestamente indica al individuo que es libre e independiente, que puede hacer de su vida lo que quiera; sin embargo, en la realidad son muy limitadas las posibilidades que tiene de actuar a su libre albedrío, lo que origina un sentimiento que va desde sentirse que tiene posibilidades ilimitadas de realización hasta sentirse indefenso e imposibilitado.

Nos unimos al pensamiento de Fromm que dice --- "que las inclinaciones más bellas, así como las más repugnantes, no forman parte de una naturaleza humana fija y biológicamente dada, sino que resultan del proceso social que crea el hombre". (1) El individuo no sólo es --

(1) E. Fromm. MIEDO A LA LIBERTAD. p. 35

producto de la historia, sino que también ésta es producto del hombre, ya que no sólo el proceso social genera una serie de frustraciones, deseos, ansiedades, sino que también la energía humana son fuerzas productivas que contribuyen al proceso social; así, sin esas tendencias a la fama, al trabajo, al éxito no se hubiese formado o desarrollado la tecnología actual y sin esas fuerzas humanas, el individuo no hubiera tenido el impulso necesario para actuar de acuerdo a los requerimientos sociales y económicos del moderno sistema comercial e industrial.

Fromm termina diciendo en su libro Miedo a la Libertad, "las condiciones sociales, ejercen influencias sobre los fenómenos ideológicos a través del carácter; éste, por su parte no es el resultado de una adaptación pasiva a las condiciones sociales, sino de una adaptación dinámica, que se realiza sobre la base de elementos biológicamente inherentes a la naturaleza humana o adquiridos como resultado de la evolución histórica". (2)

Así como Fromm, Horney, muchos otros autores han investigado los factores culturales como parte influyente de la personalidad. Gardner Murphy realiza un estudio acerca de la estructura de la personalidad socializa

(2) E. Fromm., ob. cit., p. 325

da, el individuo inicia como un ente biológico, que al integrarse al ambiente biológico y cultural, pasa a formar parte de un hombre socializado, que tiene la capacidad de vivir en armonía con los demás. El considera imposible hacer un análisis de la personalidad sin tomar el aspecto social que entrega en juego. Hace una enumeración de una serie de aspectos que van a ser parte integrante de la personalidad.

Existen diversos factores, como el clima, la fertilidad del suelo, la vida económica, la explosión demográfica, que contribuyen a la formación de la cultura. El individuo no responde pasivamente a las presiones sociales; ya que tiene la capacidad de aceptar o rechazar o integrar dichas presiones; tal es el caso del niño que influye individualmente a su ambiente, pudiendo manipular a sus Padres. Es evidente que el individuo reacciona a la cultura no en su totalidad, sino sólo a una parte de la misma, lo que en determinado momento percibe.

Murphy habla de un determinismo económico, entendiéndose con ésto, cualquier pensamiento en que los principales rasgos de la vida social se generan de la organización económica del grupo. Le da mucha importancia a este aspecto, considerándolo como parte integrante de la personalidad, tomando en cuenta tres puntos de vista:

el primero considera que la vida económica de los seres humanos restringe sus actividades, tal como la cita Horney y Fromm; el segundo, que el determinismo económico puede guiar a inducir la conducta de los individuos, afectando por lo tanto, su personalidad; por último, señalando que el determinismo económico forma parte de todo el sistema económico, tal es el caso de oportunidades de empleo, de éxito, de ascenso, significando por lo tanto, situación o fuentes disponibles.

Otro aspecto que cita, es el poco valor que se le ha dado a las costumbres, en el estudio de la personalidad, y a que dan vitalidad y estabilidad a las instituciones sociales; éstas son importantes en cuanto ayudan a formar al individuo y personalidades colectivas. El hace una división de estas instituciones: 1) automantenimiento (granjas, fábricas, etc.): 2) autoperpetuación (matrimonio, familia, noviazgo,); 3) autogratificación (diversión, pintura, literatura, música, etc.); 4) autogobierno (policia, leyes, constitución, tribunales, etc.)

Como ya se anotó anteriormente, todo este tipo de factores como son las costumbres forman parte de un sistema social, que repercute evidentemente en los rasgos de la personalidad, que en determinado momento inducen a que presente ciertos tipos de conducta, de acuerdo

precisamente a esos aspectos sociales.

Es importante concederle valor a los roles sociales, en cuanto contribuyen a la formación de la personalidad, los dos más definidos son la edad y el sexo. Por lo que se ha observado, muchas veces, la semejanza -- entre Padres e Hijos es determinada porque continúan los roles aprendidos de los Padres. Por lo mismo, la familia es considerada como mediador y canalizador, ya que influye de una manera determinada en la formación de la Personalidad. Debido al cambio continuo que se tiene, es factible que pueda cambiarse el rol y modificar así la personalidad en el sentido social; esto indica que el situacionismo es determinante.

La sociedad, por medio de la presión social, va a modificar la personalidad en diferentes modos: a) El individuo adopta los valores aceptados por la sociedad, aún no estando consciente de ello; b) de acuerdo a la estructura estereotipada y la naturaleza social, lo que determina la conducta del individuo lo que a la sociedad le parece satisfactorio; por lo que la competencia va a reforzar sus satisfacciones; c) las necesidades como la tendencia a preferir cierto alimento, determina el grado, nivel, dirección del hambre en el ser humano; d) el proceso cultural y social va a determinar el tono sentimen-

tal que se encuentra en el individuo.

Murphy termina diciendo, al respecto de la personalidad socializada; que el individuo en sí, es un ser cambiante y ante todo social, que trata de evitar su aniquilación; indicando por lo mismo, tres diferencias básicas causadas por la cultura: 1) Diferencias cognoscitivas (causadas por las diversas formas de explorar el mundo); 2) Diferencias afectivas (diferentes formas de sentir el mundo); 3) Diferencias de impulso (manera en que se le enseña a cada individuo a actuar hacia el medio -- que le rodea, tanto en el aspecto biológico, orgánico, geográfico, climático y social).

Es importante mencionar también, a uno de los pioneros en hablar de la influencia del medio ambiente en la psicodinámica de la personalidad, como fué Sullivan, cuya teoría está basada en lo que él denominó "las Relaciones Humanas"; la cual afirma que el individuo -- aparte de estar constituido por una estructura biológica, su conducta está determinada por sus relaciones interpersonales, tanto de orden psicológico como social, con los individuos que le rodean.

Como ya se anotó, Sullivan considera que la personalidad está constituida por una serie de experiencias en la vida; por lo que llama a su teoría de las relacio-

nes interpersonales, pues sostiene que, dado un sustrato biológico, el individuo humano es el producto de la interacción con otros seres humanos, que la personalidad emerge a partir de las fuerzas personales y sociales que actúan sobre el hombre desde el día de su nacimiento. El ser humano está interesado en la búsqueda de dos objetivos inclusivos: la búsqueda de satisfacción y la búsqueda de seguridad.

Señala que todos aquellos movimientos, pensamientos, palabras, acciones, ensueños, etc. pertenecen más a la cultura que ha sido absorbida por los individuos, que a su organización biológica, entrando éste dentro del contexto de la búsqueda de seguridad

Tomando en cuenta todo esto, se observa como Sullivan describe cuán importante son las relaciones interpersonales en el desarrollo de la personalidad y que esa búsqueda de seguridad se establece al inicio de la vida, cuando al niño se le presentan situaciones en las cuales no puede valerse por sí mismo, creándole por lo tanto, un sentimiento de impotencia. Por lo general este sentimiento de inseguridad se da cuando el niño ha acumulado una serie de frustraciones, por lo que es esencial como dice Winnicott, que en las primeras etapas de la vida, el niño cuente con un ambiente "facilitador" que le proporcione seguridad y certeza de que las personas que-

le rodean no van a fallarle, estableciendo así un autocontrol en el individuo, haciendolo independiente y auto suficiente.

Por lo que respecta, a la conducta humana como producto de las relaciones interpersonales, es una concepción bien importante, puesto que da la partida para formular que las emociones o necesidades, o emociones reales de las que nos ocupamos en psicología no son impulsos biológicos fijos e innatos, sino maneras de reaccionar de los individuos, entre sí, que se generan de las relaciones interpersonales de los mismos.

Se han señalado los diferentes enfoques acerca de la influencia del medio social y cultural, en el que se desarrollan los individuos, y que determinan en gran parte a la formación de la personalidad. Es evidente que la cultura en la cual se está desarrollando el individuo puede influir de muchas maneras en la conducta de los mismos, dichas fuerzas del medio ambiente no sólo están supeditadas a la cantidad de probabilidades de educación que cuenta, sino también a la calidad de la misma. Todas las experiencias que perciben las gentes de diferentes personas varían de cultura en cultura, así como las respuestas que da a ella, generando, por lo tanto, intereses, metas, ideales diferentes.

Cuando en determinado momento, las personas se encuentra ante objetivos, presiones sociales o costumbres incongruentes, inherentes a alguna cultura en particular, puede representar para el individuo, dificultades en el desarrollo de su personalidad; tales como la inadaptación emocional, que no se puede considerar como un producto de la herencia, sino de dicha influencia cultural, que a la vez impide tanto el desarrollo intelectual, como el funcionamiento efectivo en diversas actividades.

Los alcances de la influencia de la cultura en los individuos implican desde conductas meramente superficiales, hasta conductas que repercuten la vida futura de los mismos, produciendo efectos muchas veces graves, que resulta imposible modificar, ya que afectan no sólo el aspecto intelectual, sino el aspecto emocional determinante en el desarrollo de la personalidad.

Como ya se ha hecho notar, los últimos años han presenciado un auge importante en cuanto a la relación existente entre la cultura y el desarrollo de la personalidad; dichos estudios se han ocupado de buscar las diferencias de conductas presentadas por los grupos, determinadas por factores culturales diversos, surgiendo por lo mismo, un adelanto en lo que respecta a un conocimiento psicológico de conductas inherentes a culturas particula

res, observando que no son los factores como la raza, sexo, físico, que pertenecen a la herencia, lo que va a determinar la psicodinámica de la personalidad sino el núcleo social y cultural donde se desenvuelve el individuo, aplicando todas aquellas actitudes, tradiciones, costumbres que han sido determinadas por todo ese tipo de estimulaciones y experiencias influenciadas por el sistema de referencia cultural. Muchas de aquellas respuestas que en un momento dado se han considerado naturales a estímulos particulares, solamente son naturales en cuanto responde a ciertas normas y modelos sociales, adquirido en nuestra situación cultural; todas aquellas observaciones y descripciones que efectúa el individuo de cualquier hecho están condicionadas a experiencias particulares, tradiciones y costumbres generadas por el grupo del que forma parte. Muchos ejemplos tenemos a diario, de cómo en un momento dado puede cambiar el sistema de referencia de acuerdo a las respuestas que se da al mismo, como la respuesta a la moda en el vestir, puede presentarse como algo fabuloso, a la vista de cualquier observador. Sin embargo, en poco tiempo parece sin atractivo debido a que se introdujo un nuevo modelo. Desde luego, esto se puede aunar a la urgencia de satisfacer las necesidades creadas por el medio social, como sería la de prestigio, status, que influyen de alguna manera en la conducta a seguir de las personas, como el de ir a un acontecimien-

to social, boda, comprar un vestido de moda en una tienda de prestigio, etc. Por lo mismo, los publicistas, se basan en estas necesidades para presentar sus productos con características mágicas y fantásticas y así lograr que la gente se sienta aceptada y aprobada socialmente.

El individuo que se desarrolla dentro de cierto sistema cultural, como la civilización occidental, concierne ciertas estimulaciones específicas; por lo mismo, presentará aptitudes, rasgos emocionales, actitudes, como producto de su afiliación al grupo. Así también, existen algunos grupos, que según la conducta que presenten pueden influir en el desarrollo de las personas, tal es el caso de la gente que vive en el campo y la gente que vive en ciudad, cuyas características psicológicas difieren entre sí y dependiendo de las condiciones imperantes en dichas situaciones, tendrán una influencia significativa sobre su desarrollo intelectual y emocional. Así mismo el individuo podrá formar parte de distintos grupos, con diversas ocupaciones, actividades recreativas, intereses, etc. determinando en gran forma su conducta. Es evidente que los seres humanos pasamos por ciertas experiencias individuales; sin embargo son más significativas para el desarrollo de su personalidad, aquellas que son experiencias que comparte con su grupo, ya que tienden a ser más permanentes y repetidas puesto que son re-

forzadas y corroboradas con otras experiencias similares. La ideología de los individuos se matizan con algunos rasgos culturales diferentes a la ideología de las personas que se desenvuelven en otras culturas.

Muchos estudiosos, tanto antropólogos, psicólogos, sociólogos, están de acuerdo, que a los seres humanos no se les puede estudiar como algo con características universales no existe un "hombre universal", ni "una mujer universal"; sino deben tomarse en cuenta su relación con el ambiente. Así, dependiendo de las sociedades, las mujeres ejercen diferentes funciones sociales y sus conductas están de acuerdo con ellas, presentando actitudes y características mentales distintas que son productos de una situación histórica cultural.

Las influencias sociales, que son transmitidas a los individuos a través de sus padres, amigos, maestros, son las que constituyen en sí, el status, división del trabajo, métodos de producción, valores asignados a determinada conducta, las creencias, la tradición literaria, podría considerarse, por lo tanto, a la personalidad como el aspecto subjetivo de la cultura, ya que se desarrolló de acuerdo a todo ese proceso o evolución histórica y así las diferencias básicas entre los hombres y las mujeres están representadas por ciertos estereotí-

pos o roles específicos de cada sexo, dados por ese continuo histórico. Esto se puede observar claramente, en los variados aspectos de la vida social, como son la --- educación, elección de las carreras profesionales, trabajo social, conducta en el trabajo, literatura, cine, televisión; donde cada persona de acuerdo a su sexo, debe representar determinado papel dado precisamente por la - cultura.

Es evidente, por lo tanto, que, las diferen---cias existentes entre hombres y mujeres en cuanto a rasgos de la personalidad; son características de tipo so---cial y emocional. Siendo de gran importancia en el desarrollo de la personalidad, la marcada diferencia de sexo---tradicionales, en aspectos tales como preferencias, ideales, actitudes, sentido personal de los valores; las mencionadas características ejercen gran influencia en el - desarrollo de rasgos emocionales y de carácter, así como en el rendimiento y aptitudes del individuo.

Dentro de nuestra cultura, una de las diferen---cias sexuales más evidentes es respecto a la agresividad; se ha encontrado tanto en observaciones directas, informes de profesores, estudios, tests realizados en edades---tempranas, que en el niño hay mayor muestra de conductas agresivas, ira, destructividad, que en la niña. Mucho de

los orígenes de estas diferencias se encuentran aunadas al factor cultural, así como una parte al factor biológico, como sería el tamaño y fuerza muscular del hombre y la hormona masculina.

En sociedades en donde existen desigualdad de tipo sexual, difieren los rasgos característicos y las funciones inherentes a cada sexo, dependiendo de la posición dominante o subordinada. Como ejemplo, se tiene a la mujer mexicana, cuyo papel, que ha representado durante mucho tiempo, ha sido el de la pasividad en cualquier actividad, encontrándose limitada en muchos campos; sucediendo lo contrario con el rol del hombre en nuestra cultura, el cual representa la parte dominante, con todos los privilegios y derechos del mundo. Es claro que las diferencias sexuales son producto de nuestros estándares culturales, pudiendo ser factible que en un futuro tiendan a desaparecer dichas diferencias, en cuanto la mujer participe en todas las actividades del hombre, cuando los intereses y preferencias hacia cierta carrera, no sea exclusivista. Por lo que resulta convincente decir que los rasgos de la personalidad son el resultado de aquellos intereses o incentivos que se desarrollan de acuerdo con el papel social que representa el individuo, dentro del medio cultural; con toda una serie de circunstancias que determinan el papel social, como son la cla-

se social, la religión, la edad, la vocación, las relaciones familiares, las oportunidades de desarrollo, las tradiciones, las disposiciones físicas y psíquicas del individuo.

Por lo que se puede concluir, tanto los aspectos biológicos como culturales, contribuyen al desarrollo de los rasgos de la Personalidad, y por lo mismo determinan las diferencias sexuales. Como ejemplo de la influencia biológica se tiene el caso de las hormonas sexuales masculinas, así como la aceleración en el desarrollo físico de las mujeres; la influencia cultural se presenta en todos los aspectos mencionados anteriormente.

Es evidente, por todos los estudios realizados hasta la fecha que muchas veces la conducta que comúnmente se describe como inherente a la naturaleza humana, no es universal, ni natural; sino que son el resultado de -- culturas particulares; tal es el caso de la conducta --- agresiva, la sexual, de competencia, de prestigio, así como de hábitos motores, ciertos gestos y de gran importancia también las reacciones emocionales, su naturaleza y control que difieren de cultura en cultura. Siendo por lo mismo importante, analizar algunas de las peculiaridades del mexicano, que lo hacen diferente, tanto entre sí como entre los de otra cultura.

CAPITULO IV

INFLUENCIA DE LA CULTURA EN LA PERSONALIDAD DEL MEXICANO

A). Antecedentes Históricos:

En alguna parte de este trabajo se señaló, que los individuos difieren de los animales, puesto que éstos tienen determinada su conducta; en cambio, las --
partes conductuales del hombre se encuentran abiertas, --
él va a crear su destino, siendo importante la vida in-
fantil del mismo, ya que su carácter individual se ini-
cia en la familia y en la escuela, aunque en el desarro-
llo de su vida se define; aunado con las vivencias que
el individuo ha ido introyectando a lo largo de su vida
formando los rasgos de su personalidad; por lo mismo la
familia es la que aporta o se espera que aporte las ca-
racterísticas culturales de los individuos, las cuales --
sean más adecuadas probablemente para los propósitos --
del grupo cultural en que se desenvuelve.

El hombre se encuentra atado a su mundo, --
así como relacionado con su pasado, por lo que su histo

ria genera necesidades y deseos, que a pesar de ser similares, la vida individual trae como consecuencia que los hombres no sean iguales o parecidos unos a otros. El ambiente ha influido en la expresión de cada una de las necesidades, debido a que el mismo es diverso, pudiendo ser amable, cordial, frustrante, complejo, etc., y como dichas necesidades mantienen contacto con los objetos proporcionados por el medio, son producto de la interacción de los individuos con su medio. Por lo que se dice que la conducta del ser humano es producto de la relación de la biológica con el ambiente, ya que aunque las necesidades sean las mismas (comer, afecto, sexual, contacto, etc.) el ambiente que se presenta puede ser diverso, así un ambiente que facilita la expresión de la necesidad, genera la satisfacción de la misma; en caso contrario, si el ambiente frustra o prohíbe la expresión de la necesidad, ésta se desplaza, se reprime o sublima.

Como se anotó anteriormente, existen culturas propias de cada nación, que ejercen su influencia sobre los individuos haciéndoles diferentes unos de otros, tanto individualmente como nacionalmente: la cultura en México, debido tal vez a su accidentado desarrollo histórico, ha generado ciertas características típicas. Sin embargo, al igual que muchos países, no ha

logrado escapar de la invasión de la civilización mecanicista, ni del progreso industrial; es evidente la transformación en el sentido moderno que ha tenido la vida mexicana, influenciando desde luego, al campo de la cultura, dicha civilización mecanicista ha resultado un tanto peligrosa, puesto que amenaza con deshumanizar al hombre. La creciente complicación en que se ha tornado la vida contemporánea, ha diversificado las actividades humanas alejándolas de un fin específico o meta trazada por él. La civilización moderna es el resultado de una necesidad de poderío, que se ha convertido en fuerza motriz que trata de dominar la naturaleza.

Existen una serie de factores socioculturales relacionados unos con otros que manipulan los sentimientos, ideas, relaciones interpersonales, los roles a seguir, las normas, que influyen en la Relación Humana dentro de la familia, grupo, sociedad e instituciones. Así se tiene que las formas de vida del mexicano están saturadas de particularidades, desde la infancia el mexicano tiene ciertas características, mantiene una relación cercana con la madre, de la cual recibe ternura y calor, debido a que comparte con ésta todas las actividades que realiza. Todas las necesidades son satisfechas plenamente cuando el infante las requiere;

dicha relación estrecha que mantiene Madre-Hijo, se ve cortada con la llegada de un hermano, trayendo como consecuencia su incursión en el ambiente hostil en el cual necesita luchar para vivir, se enfrenta con todos los riesgos inherentes a su mundo. Así mismo, la figura del Padre no está presente; por lo que el individuo se dedica a hostilizar o burlar todo lo que se asemeje con dicha figura; pues lo que ha introyectado de él, es lo -- agresivo, violento, esporádico y arbitrario. Por lo mismo, al encontrarse privado de toda identificación masculina, fuerte segura, constante, trae como resultado el machismo, tiene que hacer alarde de masculinidad, necesita expresar a todos que es "muy hombre".

La figura de la madre es valorada ambivalentemente, ya que por un lado se adora y por otro se le hostiliza y se le hecha la culpa de no haberles dado un padre fuerte y de haber sentido primero ternura y luego abandono, siendo formas de expresar este sentimiento el alcoholismo y el fervor a la Virgen de Guadalupe. Su religiosidad es profunda, lo cual hace pensar en el desamparo y vida inhumana que tiene, que lo lleva al afán de aferrarse a algo y así sentirse menos débil. El culto a la Virgen de Guadalupe refleja la condición del mexicano, siendo éste el consuelo del pobre, el amparo de los oprimidos, y el escudo del débil. Es asombroso el --

caso de religiosidad que vivimos en México, hace unos--
cuantos meses con la llegada del Papa, el conglomerado-
humano era sorprendente, la emoción de la gente era pa-
tente, así como toda una serie de leyendas que se crea-
ron alrededor de la figura papal, lo cual explica la --
tendencia del mexicano de amar los mitos y leyendas.

Uno de los mecanismos de defensa más utili-
zados por los mexicanos es el de Negación; puesto que -
niega todo lo que en determinado momento le importa mu-
cho; resulta muy importante para él, su relación con su
madre y la utiliza como símbolo para rebelarse contra -
el padre. Así mismo, la madre necesita sentirse que le-
pertenece el niño, como compensación de la ausencia del
padre. Cuando el mexicano dice "me importa madre"; está
negando su realidad; en el lenguaje cotidiano utilizado
por el mexicano, hay una serie de palabras que denotan-
una serie de emociones y reacciones agresivas, anhelos,
entusiasmos, que se encuentran inconscientes y que aflor-
an encubiertamente en forma de palabras que tienen un-
poder mágico, ya que son prohibidas, generalmente no se
dicen en público, sólo en un exceso de ira, un entusias-
mo, etc.; se oyen en fiestas, juegos, etc. que al gri-
tarlas se rompe con el velo de la hipocresía, del silen-
cio y del pudor.

Como ya se anotó anteriormente, la situación dramática que vive el niño al comienzo de su vida, por la ruptura de su relación estrecha con la Madre, e incursionar en un mundo hostil y difícil; se ve reflejada claramente en las letras de las canciones, donde manifiesta todo su sentir y sufrimiento por el abandono del que fué motivo; aunque la realidad sea otra en México, donde el hombre siempre abandona a la mujer, en su canto denota lo contrario, sufre por el abandono, el desplazamiento que sufrió por la venida del otro hermano; es cantado muchas veces con ira, como un lamento, con el deseo de autodestruirse. Todos los temas de canciones populares, están saturados de dolor y soledad; muchos de ellos aluden a los medios que han utilizado para mitigar su pena, como son el alcohol, la fiesta o música; así como deseos de venganza, de que la otra persona sufra lo que uno sufrió por su culpa.

Ejemplos de canciones ante un amor perdido, donde la vida no vale la pena, tenemos: "Quiero que se me borren las penas que me dejó, yo a quien tanto adoraba, y sin embargo me abandonó; cartas, retratos viejos, hacen más triste mi soledad, porque traen recuerdos de horas felices que no vendrán; cruzan por mi memoria sus juramentos, sus falsedades...." O bien "Que se me acabe la vida, frente a una copa de vino, y que te diga el --

destino que vas a vivir sin mí, que se me cierren los ojos, que fuera tu gran cariño y que se sienta en tu pecho que ya me fui..." Y como estas canciones, tenemos muchas que hablan del abandono, de la frustración, de la soledad, de un recuerdo, de la autodestrucción, del fatalismo, de la venganza, etc.

Otra señal de la agresión hacia el hermano y hacia la madre embarazada, se expresa en las "piñatas".- El tiempo en que sucede la ruptura de las piñatas es en las posadas, festividades que proceden al nacimiento de Jesús; la olla, simboliza el vientre de la madre; que sin embargo, aunque manifiesta contenidos inconscientes es una forma socialmente aceptada.

Como se ha anotado en un capítulo de este trabajo, el individuo se encuentra con motivaciones o necesidades de tipo social que lo inducen a presentar cierta conducta; sin embargo, en el mexicano hay aspectos socioculturales bien específicos y profundos que generan necesidades aprendidas bien particulares; una de las principales necesidades manifestadas es la de mantener una relación interpersonal por la satisfacción y el placer que producen, no como trampolín para obtener a sacar provecho de algo, sino simplemente por la satisfacción y el placer íntimo, humanamente hablando; Díaz -

Guerrero ejemplifica ésto, cuando un norteamericano le pregunta la dirección de una calle a un mexicano, éste dará una serie de explicaciones con la sonrisa en la boca, donde el americano se sentirá contento y el mexicano por no saber una dirección no pierde la oportunidad de entablar una relación interpersonal, siendo éstas, - muchas veces espontáneas y no convencionales, sino llenas de gran contenido efectivo.

Una de las importantes razones por las cuales trabaja el mexicano de todas las clases socioculturales, no son por el trabajo en sí, ni por el éxito, ni por la utilización de sus potencialidades, sino por la necesidad de afiliación tan arraigada en él. El Mexicano se encuentra satisfecho de su sociabilidad, la familia ha satisfecho muchas veces, con exageración la necesidad de pertenecer, de formar parte de un grupo, ya que aquella está consolidada.

Es notorio en el mexicano la necesidad de diversión que tiene; a diario lo vemos en las colas enormes para asistir al cine, la gran cantidad de deportes que demandan la atención del público, por la gran cantidad de fiestas que celebra, cumpleaños, santos, aniversario de bodas; aparte de todas las fiestas tradicionales (navidad, reyes, etc.) la asistencia en domingo a -

tantos centros recreativos, etc. Dichas diversiones provocan en el mexicano la sensación de bienestar, de --- crear aunque sólo sea en su imaginación. En todos aquellos espectáculos que se le permite expresarse abiertamente, genera aplausos, gritos, carcajadas, puede ser-- que se identifiquen o como medio de evasión y de descarga de tensión producida por todas las actividades que a diario realiza. En ciudades como México, donde la contaminación atmosférica, auditiva, exceso de tráfico, sonintensas; el individuo necesita descargar las tensiones, buscando todo tipo de diversiones o saliendo fuera de la ciudad, cosa que podemos observar en las carreteras-- que comunican con lugares cercanos, el congestionamiento que se forma los fines de semana.

Es importante hacer notar, que en los mexicanos existen dos tipos de tendencias, dependiendo muchas veces de la clase social que se trate; por un lado se tiene un "nacionalismo" exagerado, que no permite la intromisión de lo extranjero en cualquier tipo de cosas - o actividades; creando por lo mismo una hostilidad hacia todo lo que traiga signo extranjero, sobre todo norteamericano, impidiendo en ocasiones un intercambio cultural beneficioso. Por el otro lado una característica-- que se presenta por lo general en clases sociales elevadas y más integradas en cuanto a su núcleo familiar, la

aceptación a todo lo extranjero, sobre todo lo norteamericano, puesto que somos vecinos; así se observa la necesidad de utilizar productos norteamericanos, haciendo de menos a los mexicanos, de aceptar con mayor agrado películas extranjeras, rechazando todo lo realizado --- aquí; se oyen a menudo frases como éstas: "Me compré -- una televisión americana"; "Fuí a Houston a ver un médico"; "El chocolate americano es mejor"; etc. Todos los centros de atención turística atienden y dan mayor información a los extranjeros que a los turistas mexicanos; hay una necesidad de que los hijos aprendan el --- idioma extranjero. A medida que la clase social desciende, a la cual le resulta imposible adoptar el modo de vida del país vecino; sus actitudes hacia él serán de agresión, burla, hostilidad.

En relación a la clase media, la actitud de los mexicanos resulta ambivalente, puesto que le es difícil adquirir e identificarse con el estilo extranjero, pero lucha por conseguirlo y esa misma necesidad lo lleva a tratar de comprar los productos, fumar cigarros, usar carro, beber licor con el sello "americano", aunque muchas veces sus posibilidades económicas no se lo permitan. Es evidente también, que dicha necesidad, satisfecha o no, produzca sentimientos de culpa por ser -

desleales con los suyos.

Sin embargo, el mexicano en sí, trata de adquirir plena conciencia de su personalidad, lo cual lo manifiesta en el arte, ciencia, pensamiento, etc. El me xi ca no tiene la necesidad de sentirse que vale, que es alguien y por lo mismo trata de sobresalir en alguna ac ti vi dad, pues existe una motivación que lo induce a autoafirmarse.

De tanto comparar fuerzas con las de otros, - va aprendiendo a utilizar sus potencialidades, por lo que vemos a profesionistas que asimilan lo extranjero - para expresarlo con su propio sentir; el pintor que utiliza técnica extranjera para adquirir seguridad. Siendo a su vez, importante ver que en México a los individuos se les nombre por su oficio o profesión y dependiendo de ésta obtiene prestigio, status, hostilidad o agre si ón.

En conclusión, se puede decir que la situa---
ción del mexicano, queda resumida en exceso de Madre, -
ausencia de Padre y abundancia de hermanos, como diría-
Santiago Ramírez.

B). Adquisición de características determinadas socialmente.

Varios autores han coincidido en señalar que el mexicano padece de un sentimiento de inferioridad -- que es producto tanto de un desarrollo histórico como de factores socioculturales que se encuentran presentes actualmente. Dicho desarrollo histórico se manifiesta -- no sólo desde la Conquista y Colonización, sino a partir de la Independencia, donde todos los integrantes -- del país desean lograr por sí solo una fisonomía netamente nacional; en lo que respecta a los factores socio culturales, existe un abuso del concepto de autoridad, -- donde ésta se presenta irracionalmente, trayendo como -- consecuencia que se devalua la propia imagen y la dignidad de los individuos; dicho sentimiento de inferioridad, el ser humano no permite que se haga conciente, por lo que trata de mantenerlo oculto en su inconsciente, -- produciendo malestar, suscitando innumerables reacciones como debilidad, sentimiento de incapacidad, falta -- de fé en sí mismo, trata de crear una imagen de lo que desea ser y no de lo que es en realidad, tratando evitar la humillación y el desprecio y queriendo escalar -- el prestigio al sobresalir de los demás. Al crear una -- imagen ficticia de sí mismo, robustecé su fe, aunque -- vive en incertidumbre con respecto a su posición, resulta

tado de una susceptibilidad y vulnerabilidad hacia la crítica. Como su palabra lo indica, el sentimiento de inferioridad del mexicano es un sentir, lo cual no representa que sea cierto respecto a los demás. Actualmente, debido al progreso y evolución de la era moderna; - el mexicano necesita sentirse seguro, tanto en su poder como en sus aptitudes y capacidades; para obtener esta seguridad trata de satisfacer más de lo que sus necesidades exigen, ya que hay un factor interno, aunado por las fuerzas ambientales, que están generando la confianza en sí mismo. Además el individuo empieza a darse cuenta que posee muchos valores, por lo que le satisface lograr algo y sentir orgullo de sí mismo cuando realiza alguna actividad creativa.

El sentimiento de inferioridad se manifiesta por diferentes reacciones compensatorias a dicho sentimiento; desde luego marcando sus rasgos de Personalidad. Dichas reacciones se encubren en formas tales como vanidad, recelo, desconfianza, cinismo, altanería, etc. las cuales crean un espíritu de cooperación débil, cuyas ambiciones no son proporcionales a sus capacidades, trayendo la lucha incanzable por obtener poder en todas las esferas. De allí que el mexicano sea individualista, reflejándose ésto en todos los actos de la vida, cuando se comunica con el exterior, lo hace egoístamente; -

así se tiene que hace promesas y tiene obligaciones que están condicionadas a lo que él pueda, cuando él quiera, así el artesano, contratista, plomer, relojero, mecánico, cuando se les encomienda un trabajo no cumplen su palabra. Por lo mismo, todas aquellas actividades políticas, económicas que dan la impresión de participar en grupo, son guiadas simplemente por fines personales. Todo esto ha impedido, en parte, el desarrollo en algunos campos importantes de la vida nacional.

Una nota importante del mexicano, relacionado con lo anterior, es su desconfianza; dicha característica es inherente a su naturaleza, independiente de mantener relaciones con las demás personas y que tenga razón o no para sentirla. Su desconfianza está generalizada, puesto que no desconfía de una persona, sino de todas; así un comerciante desconfía de los negocios, un profesionista no cree en su profesión, un político no confía en la política; toda esta desconfianza del mexicano es producto del desarrollo socioeconómico del país, la falta de protección sindical, de la lucha de clases, engaños burocráticos, etc. Sin embargo, Santiago Ramírez señala que el mexicano desconfía y siente recelo por lo nuevo, por lo desconocido, puesto que cree y confía en lo que le proporciona la subsistencia.

Como cita una canción popular "Corazón apasionado disimula tu tristeza"; el mexicano se encuentra su mergido en su propia soledad y cualquier actitud como la ironía, desprecio, resignación, silencio, palabras, etc., le sirve para defenderse. Todo su lenguaje denota una manera de defenderse del exterior. Su caracterización del hombre consiste en "no rajarse", siendo cobarde de todo aquel que lo haga; el abrirse significa debilidad y traición, es permitir que el mundo exterior penetre en su intimidad. Octavio Paz dice "el mexicano puede doblarse, humillarse, agacharse, pero no rajarse". (1) - El rajado es considerado traidor, débil, un hombre incapaz de ser fiel. La mujer sin embargo, es considerada inferior, pues ella sí se abre, "su debilidad" es constitucional y radica en su sexo, en su rajada, herida -- que jamás cicatriza.

Toda esta actitud es generada por esa dureza y hostilidad del mundo que les rodea y por lo que se -- cierran al exterior; así mismo lleva consigo la actitud de desconfianza y recelo; no pueden confiar en los demás, sería tanto como abrirse o rajarse. Dichas actitudes hacen ver que el mexicano toma la vida como una lu-

(1) Octavio Paz. EL LABERINTO DE LA SOLEDAD, p. 26

cha, con agresividad y gran hermetismo.

Así como el mexicano se defiende y se cierra, también usa la mentira y simulación. La mentira es utilizada principalmente por fantasía, desesperación o sobrevivencia, abarcando varios aspectos de nuestra vida cotidiana, tales como la política, el amor, la familia, la amistad. Las mentiras reflejan, lo que cita un dicho: "Dime de que presumes y te diré de que careces"; todas nuestras carencias, apetitos, deseos, anhelos, que aparecen menos dramáticas que la situación real. Además de utilizar la mentira, el mexicano disimula su sentir, -- sus pasiones, su coraje, por el temor a la mirada ajena, a la crítica, no sólo nos queremos hacer transparentes, sino también a nuestros semejantes, los ninguneamos.

La necesidad sexual en el mexicano está bien-intensificada, se le ha dado gran importancia y en determinado momento se le resta a las otras potencialidades del hombre. Esta necesidad del mexicano de sentirse muy "macho" y de hacer alarde de eso, probablemente -- sea una compensación a una serie de necesidades que tine no satisfechas.

El "macho", se encuentra relacionado con agresividad, violencia, invulnerabilidad, poder. Es un hu--

morista, cuyas bromas muchas veces absurdas y descomunales; realiza actos imprevistos, que originan terror, -- confusión, etc. Una característica importante del "macho" es la fuerza, la cual se manifiesta en la capacidad de herir, humillar, rajar, aniquilar, resultando -- claro, por lo mismo, la indiferencia del "macho" ante la procreación de hijos: sino al contrario, cuantos más tenga, más "hombre" se siente.

El mexicano parece ignorar el grado de necesidad de autoestima que tiene, siendo bastante intensa ésta. Dicha necesidad es encubierta con manifestaciones de jactancia o fanfarronaría, que le permiten sentirse seguros de su valor, aunque también existen reacciones más sutiles como la susceptibilidad. Sin embargo, el desarrollo tan rápido que se está teniendo en todos los aspectos, ha permitido que el mexicano empiece a salir del sentimiento de inseguridad y a darse cuenta que posee muchos valores, de los cuales puede sentir orgullo de sí mismo y le lleven a escalar cimas altas. Pero --- mientras se mantenga en conductas de alarde y jactancia, la satisfacción de su propia estima resulta efímera y transitoria.

Observamos, por lo mismo, que si la necesidad de autoestima está insatisfecha, el mexicano necesita --

hablar con amigos y encontrar coros a todas sus expresiones. Muchas veces, los individuos con necesidad de autoafirmarse, fanfarronean y hablan esperando un auditorio dispuesto a escucharlos, resultadno algo constructivo - puesto que desarrollan su sentido del humor, ya que llegan a reírse de sí mismos; convirtiéndose todo ésto, ya no en una necesidad compensatoria inadecuada, sino en - desarrollar la propia estima, a través de un sano, profundo, activo y original sentido del humor. Este aspecto sociocultural que representa la búsqueda de amigos, - lleva consigo grandes realizaciones culturales creativas. Díaz Guerrero señala; "El medio de la amistad en - el mexicano es lo suficientemente fértil como para estimular, con la sensación temporal de alta estima que provoca los que intervienen, la salida a la superficie de las pérdidas vocaciones, de las obnubiladas potencialidades, de los factores hondos y creativos de la personalidad del mexicano".

En nuestras relaciones cotidianas imperan el pudor y el recato, teniendo un carácter defensivo y -- por lo mismo la mujer es valorada en cuanto al recato y al hombre por lo reservado; ellas deben defender su intimidad; dicha concepción está relacionada con la vanidad masculina.

La conducta que presenta una mujer en nuestra cultura es producto de una serie de circunstancias --- arraigadas a las instituciones culturales que otorgan - determinadas metas, papeles y funciones a la mujer, como pasividad, abnegación, ternura, receptibilidad, falta de agresión, temor al peligro, etc. El poco valor -- origina que se consuele en los hijos, compensa ese abandono dando amor y ternura a sus hijos; lleva consigo un aprendizaje, donde adopta el papel sumiso, abnegado, cu ya función es la maternidad para compensar sus frustraciones y amarguras, la atmósfera sociocultural le concede todos los privilegios al hombre, negándose los a la - mujer; en el plano sexual se le niega y censura todas - sus expresiones y se le priva de todas las satisfacciones de sus necesidades.

La mujer por naturaleza es un ser "rajado", - abierto, que le concede en el grupo social, las características de inferioridad; aunque como un mecanismo de - compensación, se hace virtud de su flaqueza original; - surgiendo de esto, el mito de "la sufrida mujer mexicana"; tornándose, por lo mismo, invulnerable, impassible y estoica. Debido al sufrimiento y a su capacidad para soportarlo sin protesta, la mujer trasciende su condición. Curiosamente observamos que la "mala mujer", la concebimos relacionada con la actividad; todo lo con

trario de la mujer abnegada, la novia que espera; la -- "mala" busca a los hombres y los abandona, es indepen-- diente, dura, impía; sin embargo, ella también trascien-- de.

Partiendo de la postulación que el mexicano - es sumamente religioso y que la religión en sí es repre-- sora; todo esto tiene una repercusión en la situación - y características del hombre y la mujer mexicana; lo po-- demos observar en las jóvenes, que lo que aprenden tan-- to de su familia, escuelas, grupo social, que su fun-- ción principal es el matrimonio, es decir ser amas de - casa y madre; debido al tabú que existe alrededor de -- las relaciones sexuales extramatrimoniales, genera una-- propaganda para el matrimonio, en el cual la sexualidad está "bendita" tanto por la moral como por la ley. Como las pastillas anticonceptivas se le niegan a las muchachas solteras, corren el riesgo de quedar embarazadas, - utilizando como salvación el matrimonio. El prohibir el aborto, impone tanto a la mujer embarazada como al pa-- dre del niño, necesariamente el matrimonio; sin impor-- tar si se aman o no; si están en condiciones de propor-- cionar una educación a los hijos; si los niños serán -- víctimas de grandes trastornos psíquicos. Las madres -- solteras están expuestas a una serie de restricciones - de tipo social y profesional y por lo mismo, las posibi-

lidades de mantener relaciones sexuales de las mujeres-solteras, son escasas, y si las realizan corren el peligro de perder la estima de amigos, novio, etc.

Como todo gira alrededor del matrimonio, hasta las viviendas de "asistencia social", solo pueden -- ser adquiridas por matrimonios. Así mismo el divorcio, -- presenta serias dificultades, tanto en el aspecto psi-- quico de la mujer y de los hijos, como en el material; -- ya que la misma sociedad lanzó a la joven al matrimonio, a ser ama de casa y madre; por lo tanto, sin ninguna -- preparación a nivel profesional.

Así como el hombre proyecta su futuro en una- capacitación profesional, la mujer a través del matrimo- nio. Por lo que ha surgido el prejuicio de decir que la mujer posee energías emocionales y el hombre más inteli- gencia, ejemplo de éste tenemos a Otto Weininger que -- afirmaba en su libro "Sexo y Carácter"; "La mujer mejor dotada está infinitamente por debajo del peor dotado de los hombres".

La dependencia material, la represión sexual- y la ideología de la maternidad, no permiten que la mu- jer mexicana desarrolle su personalidad en la misma me- dida que el hombre, negándole todo tipo de oportunita--

des sociales y profesionales; y en el caso de que la mujer deba trabajar para completar los ingresos del marido; su subordinación es más patente, ya que su trabajo extrahogareño se auna a sus tareas de ama de casa.

En México ha surgido una necesidad urgente de cultivar el pensamiento, de practicar la reflexión en todas las actividades de la vida cotidiana. Es importante ver en la psicología del mexicano que la necesidad de crear, producir, lograr algo, no llega a ser muchas veces motivante o puede tener bastante fuerza para desarrollarse como compensación a la insatisfacción de las otras necesidades. Uno de los estudios realizados señaló que los individuos con alta necesidad de logro y baja necesidad afiliativa, escogían para realizar cualquier trabajo a personas no amigas, pero competentes; y los que tenían necesidad de logro baja y alta necesidad afiliativa, escogían para trabajar a amigos, aunque éstos no fueran lo suficientemente capacitados. Lo que sucede con los mexicanos según cita Díaz Guerrero, es que la forma de enfrentarse al stress generado por tantos factores socioculturales es de manera pasiva, considerándose por lo mismo, virtudes en México; la obediencia, la sumisión, la abnegación, la dependencia, la educación, la cortesía.

Aunque todas las características que hemos -- descrito anteriormente son genéricas para todos los mexicanos, existen ciertas diferencias no sólo culturalmente hablando, sino geográficamente en cuanto a mexicanos se refiere. En Investigaciones que se han realizado se ha -- llegado a observar que los del antiplano o centro tienen mayores rasgos culturales de México, debido a la aridez, erosión, dificultad de vida y otras condiciones; dichos individuos desplazan su angustia y hostilidad en la realización de artesanías excelentes y detallistas, teniendo como características el ser soñador, es malicioso, -- ególatra, interesado y desordenado. El norteño resulta -- inmigrante en su propia nación, logrando un progreso en -- todas sus actividades; por lo que sus rasgos psicosociales son; ingeniosos, orgullosos, agresivos, veraces y -- sentirse superiores. Tanto los de la costa, como sureños, sus circunstancias han sido menos difíciles dentro de su exhuberancia tropical y cuenta con los medios necesarios para la proyección y extroversión, siendo alegres, burlones, chistosos, supersiticiosos, soñadores, desordenados y de inteligencia media.

El carácter de cada grupo regional se mani---fiesta en su arte, historia, literatura y algunas veces en actitudes hacia la vida. Sin dejar de señalar por ésto, que el mexicano, sin importar la provincia específica, tiene sus características generales.

C) Influencia de la Cultura en el Actual Mexicana

a) Cambios sociales sufridos en la última década por la Mujer

En esta época de transición que vivimos y -- que nos está afectando a todos, muchos de los papeles -- plenamente establecidos se han ido modificando; nuestra cultura está demandando al ser humano, en este caso a -- la mujer, ciertas cualidades o características que se -- alejan de la satisfacción procreativa; lo cual trae como resultado un conflicto, entre satisfacer sus necesidades procreativas o renunciar a éstas por obtener satisfacciones en otras áreas de tipo social; trabajo, en la cultura o genital; por lo que muchas mujeres, actualmente, tienen que dividir su tiempo, entre el trabajo, actividades sociales o culturales y los hijos, creciendo éstos, muchas veces, con poco contacto emocional y -- afectivo por parte de sus padres, por lo que resulta a su vez traumático, el nacimiento de un hermano, tanto -- por el poco afecto, como por los problemas de índole -- económico que acosan en nuestros días, el mundo en que vivimos.

Con el desarrollo y progreso que se está sus citando, el individuo mexicano tiene mayor necesidad de

logro, y por alcanzar algo, llegar hacer alguien; realiza innumerables esfuerzos y pone toda su voluntad para alcanzarlo. En el caso de la mujer ésto está más claro, puesto que las funciones de ella eran estar en su casa, cocinar, cuidar hijos, tejer, etc. siendo cada vez mayor el número de mujeres que ingresan a la universidad y que estudian carreras profesionales para formar parte de actividades creativas y productivas, como es el trabajo. Sin embargo, aún actualmente, siguen imperando -- ciertos roles o carreras específicamente "femeninas" y específicamente "masculinas"; tal es el caso de carreras humanistas y sociales (ejem. químico, psicología)-- donde hay un número considerable de mujeres; así como - carreras científicas, como Ingeniería, Física, catalogadas para hombres.

La incursión de la mujer mexicana, al medio de trabajo, está determinado, aparte de lo señalado anteriormente, porque la crisis económica así lo requiere, o sea para poder subsistir; y por otro lado, debido al sistema capitalista que requiere de mano de obra femenina en algunas ramas industriales. Toda esta integración genera mayor disciplina, mayor solidaridad y mayor comprensión.

Surgen problemas de mucha índole, en cuanto-

a las mujeres trabajadoras; tal es el caso de las burócratas que llegan a ocupar puestos importantes dentro de la empresa, donde adquieren mayor tipo de responsabilidades. Sin embargo, su proximidad con el jefe le hace obtener mejores condiciones de vida a cambio de prostituirse.

Es necesario reconocer, que hay ramas de la economía o de servicios para los cuales se emplean cada vez más mujeres en puestos directivos; siendo además de gran avance la entrada de la mujer dentro de la política. Aunque en muchas empresas el número de mujeres es alto, cuando se trata de ascenso en igualdad de condiciones, sigue aventajando el hombre.

Hasta hace relativamente poco, a la mujer legal o libremente unida al hombre, le resultaba imposible escoger un método para evitar el nacimiento de hijos, o bien limitar el número de ellos; debido a que se hace cada vez más evidente el problema de la explosión demográfica y de los peligros que ésto implica, se ha tratado de llevar un programa de planificación familiar y de control de la natalidad; y por medio de muchas instituciones se ha intentado "concientizar" al pueblo mexicano, para hacerles presente el problema fundamental de la sobrepoblación, sobre todo si no se toman medidas

enérgicas, en unos años más, la situación será intolerable; por lo mismo se han impartido cursos, conferencias, aunados con consultas gratis. Sin embargo, se ha avanzado poco al respecto, afectando sobre todo a personas de recursos económicos bajos, donde sigue imperando la ignorancia, ciertos tabús de índole religioso, así como -arrastrando lastres del pasado.

La mujer actualmente ha dejado de ser el prototipo de la mujer "sufrida y abnegada", que ha vivido como un reflejo del hombre; surgiendo la mujer llena de sueños y proyectos audaces, para incursionar en cualquier tipo de actividad productiva, sea ésta las artes, literatura, profesional, política, etc.: ansía tener independencia y autodeterminación; para alcanzar ésto, lucha incansablemente contra una serie de obstáculos que le impiden el paso.

Otro rasgo característico sobresaliente en la mujer mexicana que se abre paso, es que ya no esperan al hombre que las lleve al altar; al hombre le exigen más, desde luego, su existencia consiste en que se les respete como personas individuales, con sentimiento y pensamientos propios; a diferencia de la sufrida mujer. La mujer actual puede perdonar o pasar por alto sin darle demasiada importancia cualquier tipo de atención de-

tipo externo, tales como "jalarle la silla", "abrirle la puerta, "prenderle el cigarro"; así como la imposibilidad del hombre de proporcionar bienestar material, incluso la infidelidad; sin embargo, la falta de respeto y atención a su "Personalidad", origina que dichas relaciones pierdan su valor.

A medida que la mujer interviene en el movimiento de la vida social, a medida que se convierte en parte activa de la vida económica, su horizonte es más amplio. El amor pasa a ser complemento de su vida, al igual que para el hombre, pero no un todo, ni la razón de su vivir. Al contrario, están temerosas de encontrar el amor y que les obliguen a renunciar a si mismas. A diferencia de la mujer que sentía el fin del mundo, --- cuando no obtenía el amor; la mujer actual, la pérdida de su amor, la compensan enriqueciéndose intelectualmente, trayendo por lo mismo, un cúmulo de valores propios.

Otros de los cambios que han ocurrido en los últimos años, en relación a una serie de tabús, entre ellos el sexual, es que se han ido modificando; la mujer mexicana que trabaja lucha por dejar de representar una figura decorativa dentro del hogar, lucha por acabar -- con el mito de la virginidad, de la pureza sinónimo de feminidad; lucha por la libertad e independencia en vez

de la sumisión y debilidad.

Sin embargo, esta evolución que ha generado cambios gigantescos en torno a la mujer, tiene sus desventajas en cuanto a las emociones y sentimientos, que si bien antes lo reprimido era todo lo relacionado con el aspecto sexual, ahora lo que se reprime es la ternura, el afecto; presentando por lo tanto, unas relaciones heterosexuales cargadas de intereses e impulsos ajenos a toda expresión espontánea de afecto, lo cual representa, desde un punto de vista particular, un retroceso en relación a la autenticidad inherente a la naturaleza humana, a lo más bello del ser humano.

b) Cambios sociales sufridos en la última dé cada por el Hombre.

Es evidente que el cambio en algunas mujeres es más acentuado que en el hombre; sin apuntar que éste ha percibido la necesidad que existe actualmente, debido a la crisis económica, de incrementar la producción, con la participación de la mujer en el campo de trabajo.

El hombre a medida que se prepara y se especializa, su panorama se amplía y por lo mismo, busca ya no una esclava, sino una compañera con quien compartir -

experiencias, sensaciones, sentimientos, etc.; cuando más se valore el hombre mexicano como individuo, mayor va a ser la valoración que le otorgue a la mujer, cuanto mayor sea su necesidad de logro, mayor preparación pide de la mujer.

Desde luego, a un gran número de hombres, la mujer emancipada lo espanta, le produce miedo, puesto que están acostumbrados a competir con hombres y no con mujeres, acostumbrados a dirigir, a gobernar, por lo que resulta desconcertante el encontrarse al mismo nivel, sienten que están perdiendo poderío; siendo que por desarrollo histórico la mujer ha sido considerada inferior en cualquier nivel.

Resulta claro que en países como México, la influencia de la industrialización es grande y por lo mismo sufre los cambios que ésto implica. Se observa en las juventudes, sobre todo, una liberación en comportamientos e ideología de tipo sexual; van desapareciendo prejuicios, convencionalismos creados por una moral restringida; es más común en esta época las relaciones sexuales prematrimoniales. La representación del sexo se hacen patentes en revista, cine y cualquier medio de comunicación.

La "ola sexual" trajo como consecuencia, como dijimos anteriormente, que el hombre realice una relación sexual como un ritual perseguido por un impulso -- sexual, excluyendo todo tipo de emociones y de acercamiento tierno hacia la compañera; se trata de una técnica de "conquista" o medio de "seducción". Por lo mismo las relaciones de la pareja son por lo general desapa-- cionadas y objetivas.

La pobreza de la vida sexual moderna, es clara a pesar del esfuerzo por quitar los tabús de algunas normas de la moral tradicional. Probablemente las relaciones "prematrimoniales" ya no sean tan problemáticas; pero las "extramatrimoniales", lo siguen siendo, aunque el número de conyuges que lo lleven a cabo sea mayor.

Los hombres no se han vuelto más pacíficos, ni ha disminuido la enfermedad psíquica, más bien llamadas sociales, éstas van cada día en aumento. El rendimiento en cuestión de trabajo a decrecido, originando mayores trastronos psíquicos y psicossomáticos, lo cual significa un despeditio de energía productiva, que repercute, tanto en la economía de la empresa como para la del país. Todo esto es resultado de un sistema, el cual está interesado en sus ventas, en sus productos y si una persona no tiene tiempo libre no puede comprar;--

además es necesario organizar las horas de ocio, por lo que el mercado proporciona una serie de artículos que generan necesidades y deseos. Ejemplo de todo ésto, sucede en días como sábadó y domingo, tiendas de autoservicio como "Aurrerá", "Gigante", "Comercial Mexicana", abarrotadas de gente; ya no sólo de las amas de casa, sino de padres de familia.

El hombre para no sentirse absorbido por el medio del trabajo, su esfera privada es sumamente importante para él; por lo que a medida que tiene más ingresos para satisfacer sus necesidades y deseos y menos horas de trabajo, mayor será su deseo de buscar en que -- descargar su stress, en sus horas libres.

La sociedad de consumo propone las "auténticas" necesidades y los hombres se sienten felices de poder adquirir algunas de ellas.

Llega a tal grado la robotización en la vida del hombre mexicano, que su participación en la producción, por ejemplo, está limitada y permanece ajeno a ella; la creatividad y la imaginación no fluyen libremente; el trabajo no satisface, deja una sensación de frustración. Aunado este hecho, en las grandes empresas, la toma de decisiones son anónimas, no son visibles como au

toridad.

Debido a las exigencias de tipo político y social, el hombre actual se encuentra en un estado de stress permanente. Después de una jornada de trabajo, llega a su casa a descargar toda su irritación con la esposa e hijos, por la mínima cosa; esta conducta agresiva le produce alivio. Cuanto menos prestigio le concede su oficio, cuanto más desgaste físico o mental le imponga su tarea, cuanto menos posibilidades creativas tenga, cuanto más bajo esté en la jerarquía de la empresa; tanto más frecuente será este comportamiento agresivo. Aunado a estas formas de conducta, el hombre mexicano proyecta su frustración en la bebida, reunión de café, juegos de mesas, etc. los cuales ayudan a olvidar y soñar con un mundo mejor.

Es claro toda esta situación dramática, en manifestaciones que vemos a diario en las avenidas y calles donde los conductores automovilistas salen a una guerra campal, cada vez más cruenta. El aislamiento dentro del coche da la sensación de libertad y ausencia de control, por lo que no se mide el peligro y se olvida todo tipo de precauciones. Aumenta más la autoestima y despierta sentimientos de odio, cuando nos rebaza un carro veloz y más grande e intentamos asustarlo con una

maniobra arriesgada.

La búsqueda de reconocimiento y prestigio -- del hombre mexicano actualmente está determinada por la incursión al mercado de un gran número de artículo, cada vez mayor su misma autoestima, de la que hablabamos, hace que el individuo a medida que más recursos tiene -- mayor sea su necesidad de sobresalir dentro de su grupo; tener el automovil más veloz, los hijos mejor vestidos, la casa mejor arreglada, etc. Igual el caso del hombre que compra a crédito, (siendo bastante el número de --- ellos); dicho sistema proporciona al comprador facilidad de decisión, favoreciendo los intereses de la venta; todo ésto en función de factores socioculturales.

Es indispensable aclarar que todos estos cam bios sufridos tanto en el hombre como en la mujer, se -- han tergiversado, trayendo por lo mismo una generaliza-- ción de características. En ningún momento podemos cate-- gorizar dichos cambios como algo genérico a todos los -- hombres y a todas las mujeres; dichas modificaciones en su Status han sido producto de factores socioeconómicos y culturales, que sin embargo, han afectado sólo a parte de la población femenina y masculina. Por lo que vol-- vemos a reafirmar, las características del mexicano es-- tán en función de un desarrollo histórico, mencionado --

en uno de los incisivos anteriores.

Nos aunamos a lo postulado por Santiago Ramí--
rez en su libro El Mexicano, psicología de sus motiva--
ciones: "El ser humano no tan sólo es un conjunto de ór--
ganos, sino que también es historia y cultura. De la --
misma manera que la expresión plástica es manifestación
de un proceso cultural, también el síntoma y la manera--
de ser son una objetivación de la cultura en la que el
ser humano se desarrolla, se angustia, goza y sufre".⁽¹⁾

(1) S. Ramírez, EL MEXICANO, PSICOLOGIA DE SUS MOTIVACIONES, p. 159

M E T O D O L O G I A

C A P I T U L O V
M E T O D O L O G I A

A) Planteamiento del Problema:

En nuestra revisión de algunos aspectos teóricos acerca de la Personalidad, encontramos que existen muchas necesidades, como rasgos relevantes de la misma, que nacen de la interacción del individuo con el medio ambiente que le rodea; por tal razón surge la inquietud de detectar esas necesidades en el estudiante de psicología, que en un momento dado lo llevaron a estudiar una carrera humanista y social; así como los cambios operados en él, en el transcurso de la misma, ya que por lo general, él se encuentra como simple observador de otras personas y pocas veces es objeto de investigación.

Pero el detectar exclusivamente las necesidades, no nos reporta datos acerca del origen de las mismas; -- por lo que siguiendo un marco teórico de referencia, el cual señala la existencia de una serie de características adquiridas socialmente, aunadas a ciertos roles establecidos por factores culturales, como en el caso del --

hombre y la mujer, a los cuales se les ha atribuido diferentes funciones; nos llevaron a plantearnos las siguientes preguntas: ¿Existen diferencias entre estudiantes de psicología de provincia y D.F.? ¿Existen diferencias entre estudiantes del primero y último semestre de psicología?; ¿Existen diferencias entre los estudiantes de psicología hombres y mujeres? Para contestar dichas preguntas utilizamos el Inventario de Personalidad de Douglas N. Jackson, el cual mide 14 necesidades.

B) Hipótesis:

Las hipótesis están planteadas, tomando en cuenta Residencia, Nivel Escolar y Sexo, las cuales se presentan en forma global, tomando en cuenta las 15 escalas medidas por el Inventario de Personalidad de Douglas N. Jackson, con el fin de evitar la repetición.

H₁ Se espera que existan diferencias en las 15 escalas del Inventario de Jackson, entre estudiantes de psicología de provincia y del D.F.

H₂ Se espera que existan diferencias en las 15 escalas del Inventario de Jackson, entre estudiantes del primer semestre y último semestre de psicología.

H₃ Se espera que existan diferencias en las 15 escalas del Inventario de Jackson, entre estudiantes hombres y mujeres de psicología.

Para dichas hipótesis usaremos el nivel de significancia de 0.01 y 0.05, los cuales determinarán su comprobación o rechazo.

C) Descripción de la Muestra:

Partiendo del objetivo de nuestra investigación, señalado anteriormente, requerimos de la muestra a obtener, ciertas características específicas, las cuales fueron:

1) Que los estudiantes de psicología de la U.N.A.M. y Metropolitana, hayan nacido en el Distrito Federal.

2) Que los estudiantes de psicología de las universidades de provincia, fueran nacidos en provincia.

3) Que los estudiantes de psicología pertenecieran al grado escolar correspondiente.

4) Que existiera el mismo número de hombres y mujeres en todos los grupos de la misma.

De acuerdo a esos requerimientos, realizamos la selección de la muestra, para la cual nos pusimos una cuota de 125 estudiantes para cada grupo; debido a que consideramos que era un número grande, del cual se podía obtener datos relevantes; así mismo, se tenía la probabilidad de completar el número, ya que la población de estudiantes del primer semestre de psicología de la U.N.A.M., según la información recibida, era aproximadamente de 800 a 1000 estudiantes; semejante al número de la población del último semestre de la misma.

La selección de los sujetos en el D.F., se llevó a cabo, tomando en cuenta todos los grupos del primer semestre y del último semestre, distribuidos en cuatro turnos, dos matutinos y dos vespertinos. Por medio de la cooperación del maestro en turno, se les podía la colaboración a los alumnos para la aplicación del instrumento. Después de haber abarcado todos los grupos, se encontró que la muestra femenina era mayor que la masculina; así, mismo, no se había logrado obtener el número de sujetos requeridos en un principio: por lo que recurrimos a la Universidad Metropolitana para completar igual número de estudiantes. La razón por lo cual se es cogió dicha universidad, fué por ser oficial igual que la U.N.A.M.

Al finalizar la muestra del D.F., obtuvimos la muestra de los estudiantes de provincia, para la cual -- elegimos las más cercanas a la ciudad de México y con el objeto de completar el mismo número de estudiantes que -- la muestra del D.F.; requerimos de cinco de ellas; las -- cuales son Querétaro, Cuernavaca, Puebla, Toluca, Jalapa.

La selección de los sujetos de provincia, se -- realizó de la misma forma que la obtenida en el D.F. De -- bido a que varias universidades de provincia concluyen -- la carrera de psicología en el octavo semestre; tomamos -- como base para la aplicación del Inventario, tanto el oc -- tavo semestre como el noveno semestre.

Como puede apreciarse en las Tablas de Muestras; el número de nuestra muestra obtenida inicialmente fué -- mayor que la distribución final con la cual trabajamos. -- Los motivos por lo que se eliminaron algunas pruebas, -- principalmente por cuestión de invalidez en las respues -- tas de la prueba; así como para igualar el número de es -- tudiantes de cada uno de los grupos, quedando un total -- de 1000 casos.

D) Instrumento Utilizado:

Con el objeto de comparar ciertos aspectos de --

TABLA DE LA MUESTRA DE LAS UNIVERSIDADES DEL D.F.

	U.N.A.M.		METROPOLITANA	
	Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
	Hombres	115	110	31
Mujeres	122	118	10	11

TABLA DE LA MUESTRA DE LAS UNIVERSIDADES DE PROVINCIA

		Hombres	Mujeres	Total
QUERETARO	Primer Semestre	38	42	80
	Ultimo Semestre	23	15	38
CUERNAVACA	Primer Semestre	20	20	40
	Ultimo Semestre	20	20	40
PUEBLA	Primer Semestre	32	36	68
	Ultimo Semestre	30	34	64
TOLUCA	Primer Semestre	15	18	33
	Ultimo Semestre	15	19	34
JALAPA	Primer Semestre	40	40	80
	Ultimo Semestre	40	40	80

TABLA DE LA MUESTRA

	MEXICO		PROVINCIA	
	M	F	M	F
1er. Semestre	125	125	125	125
Ultimo semestre	125	125	125	125

Total de casos: 1000

la Personalidad, tales como Necesidades, entre estudiantes de psicología del D.F. y de provincia, se utilizó la Forma A del Inventario de Personalidad de Douglas N. Jackson, cuya abreviatura es PRF; dicho inventario fué creado con el fin de lograr una valoración más rigurosa de importantes características de la personalidad, así como proporcionar un instrumento para medir ampliamente rasgos relevantes de personalidad en diferentes situaciones, tales como escuelas, industria, orientación, etc.

D.N. Jackson (1969) realizó un sin número de investigaciones para constituir formas de inventarios; tomando como punto de partida los conceptos planteados por Murray. (1938)

La Forma A del PRF consta de 15 escalas, cada una formada de 20 reactivos construidos en forma afirmativa, unas veces y otras negativas; la respuesta a cada reactivo se marcan con "Verdadero" o "Falso", en una hoja o protocolo por separado.

Las escalas se describen de la siguiente manera:

ESCALA I. Necesidad de Logro:

Esta escala mide la necesidad de vencer obstáculos

los, esforzarse para hacer algo difícil; de alcanzar ciertas metas también y tan rápido como sea posible.

Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características: aspira a completar tareas difíciles; mantiene altos niveles y está dispuesto a trabajar hacia objetivos distantes; responde positivamente a la competencia, deseando poner un gran esfuerzo por lograr éxito.

Se puede considerar como objetivos que definen este rasgo: esforzado, motivado, capaz, con propósitos, industriosos, con afán, con aspiraciones, de mejorarse a sí mismo, emprendedor, productivo, impulsivo, ambicioso, hábil, competidos.

ESCALA 2. Necesidad de Afiliación:

Esta escala mide la necesidad del sujeto de asociarse con otra persona o personas, ya sea para un esfuerzo cooperativo, por compañerismo, satisfacción sexual o amor.

Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características: goza estando con amigos y gente en general; acepta a la gente rápidamente.

te: hace esfuerzos para ganar amistades y mantener asociaciones con la gente.

Se puede considerar como objetivos que definen este rasgo: obsequioso, leal, cariñoso, amigable, de buen carácter, buen compañero, afable, cooperativo, gregario, hospitalario, sociable, afiliativo y de buena voluntad.

ESCALA 3. Necesidad de Agresión:

Esta escala mide la necesidad de ofender, dañar, acusar o ridiculizar maliciosamente a una persona u objeto. Castigar severamente (sadismo)

Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características: goza combatiendo y discutiendo; es fácilmente irritable; algunas veces desea ofender a la gente para lograr un deseo; puede vengarse de la gente que ha percibido como que lo ha dañado.

Se puede considerar como adjetivos que definen este rasgo: agresión, pendenciero, irritable, que le gusta discutir, amenazador, hace de menos a los demás, de temperamento agresivo, se enoja fácilmente, hostil, vengativo, beligerante, brusco.

ESCALA 4. Necesidad de Autonomía:

Esta escala mide la necesidad de trabajar, dirgir o controlar uno mismo sus propias acciones o conductas. Libertad de gobernarse por sus propias leyes. Resistir la influencia o cohesión. Desafiar a la autoridad y luchar por la independencia.

Una calificación alta significa que el sujeto - tiene las siguientes características: trata de romper -- con las restricciones, limitaciones o confinamientos de cualquier clase; goza siendo libre; no ligado a la gente, lugares u obligaciones; puede rebelarse cuando se encuentra con restricciones.

Se puede considerar como adjetivos que definen este rasgo: no manejable, seguro de sí, independiente, - autónomo, rebelde, no restringido, individualista, no gobernable, auto-determinador, inconforme, insumiso, no dominado, resistente, aislado.

ESCALA 5. Necesidad de Dominación:

Esta escala mide la necesidad de influir o controlar a otros; persuadir, prohibir, Necesidad de mandar, restringir, organizar, manipular, la conducta de los demás.

La calificación alta significa que el sujeto -- tiene las siguientes características: intenta controlar su ambiente e influir o dirigir a otras personas; expresa opiniones enérgicamente; goza el papel de líder, y -- puede asumirlo espontáneamente.

Se puede considerar como adjetivos que definen este rasgo: gobernador, controlador, tener don de mando, dominador, que influye, persuasivo, poderoso, ascendente, conducto, con espíritu de líder, aseverativo, autoritario, poderoso, que supervisa.

ESCALA 6. Necesidad de Resistencia:

Esta escala mide la necesidad de tolerar dolor o adversidad o persistir en una línea de acción a pesar de las dificultades. Ser estóico, tener fortaleza física o moral.

Una calificación alta significa que el sujeto -- tiene las siguientes características: desea trabajar largas horas, no se rinde fácilmente a una problema; persevera aún en presencia de una gran dificultad, paciente e inflexible en sus hábitos de trabajo.

Se puede considerar como adjetivos que definen-

este rasgo: persistente, determinado, firme, constante, implacable, infatigable, terco, enérgico, vigoroso, determinado.

ESCALA 7. Necesidad de Exhibicionismo:

Esta escala mide la necesidad de atraer, excitar, seducir, conmover, divertir, entretener a otros; -- autodramatizar, adquirir seguridad mediante el logro de la atención de los otros.

Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características: desea ser el centro de atención; goza teniendo una audiencia; puede gozar siendo dramático o chistoso.

Se puede considerar como adjetivos que definen este rasgo: pintoresco, entretenido, extraordinario, en contador, exhibicionista, conspicuo, que sobresale, expresivo, ostentoso, no modesto, demostrativo, llamativo, dramático, pretencioso.

ESCALA 8. Necesidad de Evasión:

Mide la necesidad de evitar o huir del peligro, de aquellas situaciones o personas que de algún modo cau

san inseguridad; temen al daño, enfermedad o muerte; - -
ocultarse o tomar medidas de protección.

Una calificación alta significa que el sujeto -
tiene las siguientes características: no goza de activii
dades emocionantes, especialmente si involucran miedo; -
evita riesgo y daño al cuerpo, busca maximizar su segurii
dad personal.

Se puede considerar como adjetivos que definen-
este rasgo: temeroso, se retira del peligro, se auto--
protege, evita el dolor, cuidadoso, cauteloso, busca se-
guridad, tímido, aprensivo, precavido, no aventurero, --
evita riesgos, atento al peligro, se mantiene fuera del-
camino que le puede hacer daño, vigilante.

ESCALA 9. Necesidad de Impulsividad:

Esta escala mide la necesidad de actuar sin de-
liberación o de reaccionar inmediatamente, aunque sin rel
flexión, ante una situación. Conducta espontánea.

Una calificación alta significa que el sujeto -
tiene las siguientes características: tiende a actuar -
de repente, al momento y sin deliberación; desahoga rápii
damente sus sentimientos y deseos; habla libremente; puel

de ser volátil en la expresión emocional.

Se puede considerar como adjetivos que definen este rasgo: apresurado, imprudente, desinhibido, espontáneo, descuidado, no reprimido, impulsivo, excitable, - impetuoso.

ESCALA 10. Necesidad de Interés por los Demás:

Esta escala mide la necesidad que conduce a uno a suministrar ayuda a los demás (interesarse por los demás), por ejemplo: comida, protección y otros cuidados - al niño, al débil o al incapaz.

Una calificación alta significa que el sujeto - presenta las siguientes características: da simpatía y confort; ayuda a otros siempre que es posible, interesado en el cuidado de los niños, incapacitados o enfermos; ofrece ayuda a aquellos que tienen necesidad de ella; rápidamente hace favores a otros.

Se puede considerar como adjetivos que definen este rasgo: simpático, paternal, servicial, benevolente, alentador, cuidador, protector, que conforta, maternal, - que dá apoyo, que da ayuda, atiende, consuela, caritativo, que asiste.

ESCALA 11. Necesidad de Orden:

Mide la necesidad de un orden interno que se expresa en conductas diversas como: organización del sujeto y de su medio ambiente; limpieza y cuidado de su cuerpo y sus vestimentas; arreglo de sus objetos personales poniendo cada cosa en su lugar; orden en todo; escrupulosidad en su trabajo y en todas sus actividades.

Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características: está interesado en mantener sus efectos personales y lo que le rodea pulcro y organizado; que al sujeto le disgusta el desorden, la confusión, la ausencia de organización, interesado en desarrollar métodos para mantener los materiales metódicamente organizados.

Se puede considerar como adjetivos que definen este rasgo: pulcro, organizado, aseado, sistemático, bien ordenado, disciplinado, puntual, consistente, limpio, metódico, sujeto a un horario, que planea, no variable, deliberado.

ESCALA 12. Necesidad de Humorismo:

Esta escala mide la necesidad de relajamiento -

tanto físico como mental; buscar diversión y entretenimiento. Jugar, reír,. Evitar una tensión seria y tomar la vida un tanto en broma.

Una calificación alta significa que el sujeto presenta las siguientes características: hace las cosas por diversión; emplea mucho tiempo participando en juegos e historietas chistosas, mantiene una forma ligera y fácil de actitudes hacia la vida.

Se puede considerar como adjetivos que definen este rasgo: juguetón, jovial, alegre, busca el placer, risueño, le gusta reír, jugar, frívolo, travieso, deportivo, gusta de lo chistoso, jubiloso, despreocupado y -- contento.

ESCALA 13. Necesidad de Reconocimiento Social:

Esta escala mide la necesidad de exigir respeto, buscar distinción, aprobación prestigio social y honores. De alcanzar un status social.

Una calificación alta para esta escala significa que el sujeto tiene las siguientes características: - desea estar en alta estima por sus conocimientos; intersado en su reputación y lo que otra gente piensa de él;-

trabaja para la aprobación y reconocimiento de otros.

Se puede considerar como adjetivos que definen este rasgo: busca aprobación, decoroso, de buena conducta, busca reconocimiento de otros, cortés, causa buena impresión, busca respetabilidad, complaciente, socialmente adecuado, busca admiración, atento, agradable, socialmente sensible, deseoso de crédito, actúa apropiadamente.

ESCALA 14. Necesidad de Conocimiento Intelectual.

Esta escala mide la necesidad de preguntar o -- contestar preguntas generales; interés en la teoría; la inclinación a analizar eventos y generalizar; discusión y debate; énfasis en lo lógico y lo razonable; auto-corrección y crítica; el hábito de exponer una opinión en forma precisa; insistentes intentos de hacer corresponder el pensamiento a los hechos; especulación desinteresada; interés profundo en las formulaciones abstractas: ciencias, matemáticas, filosofía.

Una calificación alta significa que el sujeto -- presenta las siguientes características: desea atender -- muchas áreas del conocimiento; goza el pensamiento lógico, de la síntesis de ideas, de las generalizaciones verificables, de los valores del pensamiento, particular--

mente cuando están dirigidos a satisfacer la curiosidad intelectual o resolver algún problema.

Se puede considerar como adjetivos que definen este rasgo: curioso, analítico, explorador, intelectual, reflexivo, incisivo, investigador, probador, lógico, escudriñador, teórico, astuto, racional, inquisitivo.

ESCALA 15. Escala de Verdad (de error):

Una calificación alta significa que el sujeto - dió respuestas improbables o falsas, de una manera al -- azar, posiblemente debido a falta de cuidado, pobre de - comprensión, pasividad, confusión o anormalidad.

Merece atención especial la escala de Verdad, - ya que se elaboró como una forma de control de las otras escalas y como punto de partida para la elección de los reactivos de las otras escalas. Esta escala fué diseñada para detectar aquellos protocolos en los cuales existe error no intencionado por parte del examinado que sería muy difícil de detectar de otra forma. Al diseñar - esta escala se intentó identificar fácilmente las res- - puestas que no pudieran ser interpretadas adecuadamente. Los reactivos pertenecientes a esta escala describen situaciones tan comunes a la población en general, que las

respuestas esperadas son tan obvias que al no producirse fácilmente son detectadas. Después de múltiples revisiones fué posible identificar los estímulos que a la vez - que producían desviaciones estadísticas, no eran ni extremadamente raros, ni particularmente indeseables.

El extraordinario hallazgo basado en los datos del análisis de los reactivos, fué que los reactivos de la escala de verdad, aunque extremadamente diversos en contenido, evocaban claramente respuestas consistentes y dignas de confianza. La expectación inicial de que esta escala es altamente sensitiva a ciertos tipos de respuestas no válidas, ha sido repetidamente demostrado. En ausencia de tales medios para apreciar la validez, sería difícil, de hecho, detectar las fallas, ya sea por falta de instrucciones adecuadas o por negativismo, descuido - en las respuestas, inexactitud en la calificación u - otras condiciones infortunadas, las cuales a veces contribuyen a hacer la prueba no confiable y no válida. Por lo tanto, por medio de la incorporación de este procedimiento explícito para evaluar la calidad de la respuesta se incrementa la utilidad de la prueba. Además puede -- ser obtenido de los resultados de la misma prueba y permite eliminar resultados dudosos.

Las instrucciones generales dadas a los examinau

dos, ante la prueba, están en la primera hoja del folleto.

La calificación de esta prueba puede ser hecha a través de computadoras o manual; en este trabajo, se hizo en forma manual. Los reactivos están organizados para lograr eficiencia máxima en la calificación. La calificación se realiza con la utilización de claves que contienen las respuestas esperadas, contra las que se confrontan las que seleccionó el sujeto, obteniéndose así la calificación de cada una de las escalas. Cada escala consta de 20 reactivos y el rango de calificación varía de 0 a 20.

E) Procedimiento Usado:

El instrumento se aplicó en forma colectiva, diciendo con ésto, que a cada estudiante se les presentó un folleto conteniendo la prueba, al igual que las instrucciones. Sin embargo, a cada grupo de las universidades que se visitaron, por medio del maestro que les correspondía, se les pedía su cooperación, lo cual en la mayoría de los casos resultó favorable; por lo que la aplicación se realizó cuando la mayoría del grupo se encontraba reunida en el salón de clases y así se pudo evitar que las pruebas fueran entregadas incompletas, ya que el tiempo de aplicación osciló entre los 30 minutos-

y 60 minutos, que sin la colaboración del maestro hubiese sido imposible controlar la continuidad de la misma y la no interrupción.

Además de recomendarles a los estudiantes que leyeran cuidadosamente las instrucciones descritas en el folleto, antes de contestar; se les leyó en forma colectiva por si quedaba alguna duda al respecto y evitar en cuanto fuese posible, cualquier distracción e interrupción.

Cuando alguna de las preguntas no eran entendidas por los estudiantes, se les pedía que las volvieran a leer y que de acuerdo a lo que comprendieran la respondieran; sin dar otro tipo de explicación. Se les recalca que no señalaran las dos selecciones a la vez. En una hoja de respuestas aparte, iban marcando su selección.

La prueba fué aplicada a estudiantes de diversos turnos; ésto es, tanto a estudiantes de la mañana, - medio día, tarde y noche.

Las instrucciones para la prueba son las siguientes:

"En las siguientes páginas encontrará una serie

de oraciones que cualquier persona puede utilizar para describirse a sí mismo. Lee cada una de las oraciones con cuidado y decide si te describen o no. Después marca tu respuesta en la hoja de Respuestas. Si estás de acuerdo con lo que dice la oración o crees que te describe, contesta VERDADERO (V). Si no estás de acuerdo o piensas que no te describe, contesta FALSO (F). Al marcar tus respuestas en la hoja, asegúrate que sean en el mismo número de la pregunta que leíste. Contesta todas las preguntas aunque no estés completamente seguro de tu respuesta".

Posteriormente a la aplicación, se calificaron los protocolos de respuestas, de la forma descrita anteriormente. Todos aquellos protocolos que obtenían en la escala de Verdad, una calificación mayor de 3 fueron eliminadas por razones de validez.

F) Tratamiento Estadístico:

El análisis estadístico consta: de la obtención de la media aritmética y desviación estándar; lo cual se hizo tomando en cuenta las tres variables, que son Residencias, Nivel Escolar y Sexo; siendo para la primera, provincia y D.F.; para la segunda, primer y último semestre de psicología y para la última; hombres y mujeres.

Se realizó un diseño factorial de análisis de varianza, el cual nos proporcionó el rechazo o aceptación de las hipótesis planteadas en un principio.

Se utilizó la prueba de la Mediana, con el objeto de investigar si los dos grupos, uno constituido por estudiantes de provincia y otro por estudiantes del D.F. provenían de la misma población o de diferente. Para tal efecto, se obtuvo Chi cuadrada: cuya formula es:

$$x^2 = N \frac{\left[(ad - bc) - \frac{1}{2} \right]^2}{(a+b)(a+c)(b+d)(c+d)}$$

Para las escalas de Logro, Afiliación, Interés por los Demás y Conocimiento Intelectual, tomando en cuenta, por un lado a los hombres de provincia y D.F. y por otro, las mujeres de provincia y D.F.; se obtuvo el coeficiente de correlación; para lo cual, se sacó la x^2 , con la fórmula anteriormente mencionada, y después del coeficiente Phi o de contingencia, con la siguiente fórmula:

$$\phi = \sqrt{\frac{x^2}{N}}$$

C A P I T U L O VI

Resultados:

Después de haber realizado el tratamiento estadístico de nuestros datos, el cual consistió en la obtención de las medias aritméticas y un diseño factorial de análisis de varianza; con el fin de comprobar nuestras hipótesis planteadas en un principio, las cuales son:

- H₁ Se espera que existan diferencias en las 15 escalas del Inventario de Jackson, entre estudiantes de psicología de provincia y D.F.
- H₂ Se espera que existan diferencias en las 15 escalas del Inventario de Jackson, entre estudiantes del primero y último semestre de psicología.
- H₃ Se espera que existan diferencias en las 15 escalas del Inventario de Jackson, entre estudiantes hombres y mujeres de psicología.

Se presentarán los resultados en las Tablas pertinentes a cada una de las escalas del Inventario de Per-

sonalidad de Jackson, describiendo unicamente aquellas - que son significativas a un $p. \leq 0.05$

ESCALA 1. Necesidad de Logro.

En las Tablas I y II, se presentan los resultados de esta escala, en las cuales podemos observar que la hipótesis 1, se rechaza. Así mismo la hipótesis 2 se rechaza. La hipótesis 3, se comprueba; siendo la media - obtenida por los hombres, de 13.710; superior a la media que obtuvieron las mujeres, la cual es de 12.998.

Las interacción significativas que se obtuvieron corresponden, primeramente a la combinación de Residencia con Sexo; donde la media aritmética para los hombres de provincia es de 13.524; para las mujeres de provincia es de 13.356; para los hombres del D.F. es de 13.512 y para las mujeres del D.F. es de 12.740. Por otro lado resulta significativa la interacción de Nivel Escolar con Sexo; donde la media aritmética para los hombres del primer semestre es de 13.524; para las mujeres del primer semestre es de 13.996; para los hombres del último semestre es de 13.464 y para las mujeres del último semestre es de 12.532.

De acuerdo a la teoría de Jackson, una calificau

TABLA I

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDAR
DE LA ESCALA I.- NECESIDAD DE LOGRO

Provincia	RESIDENCIA	Primer Semestre	NIVEL ESCOLAR	Hombres	SEXO
	D.F.		Ultimo Semestre		Mujeres
	\bar{X} 13.39		\bar{X} 13.45		\bar{X} 13.710
	\bar{X} 13.32		\bar{X} 13.26		\bar{X} 12.996

		MEXICO, D.F.		PROVINCIA	
		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
		Hombres	\bar{X}	13.592	14.232
	S	3.119	2.739	2.482	2.541
	\bar{X}	12.952	12.528	13.976	12.536
Mujeres	S	3.021	2.415	2.795	2.775
Hombres y Mujeres	\bar{X}	13.27	13.38	13.63	13.14

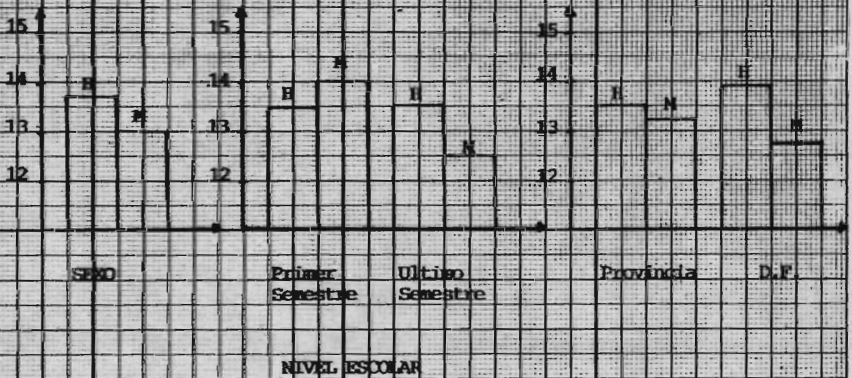
Sexo	NIVEL ESCOLAR		RESIDENCIA	
	Primer Semestre	Ultimo Semestre	Provincia	D.F.
Hombres	\bar{X} 13.44	\bar{X} 13.464	Hombres	\bar{X} 13.524
				\bar{X} 13.512
Mujeres	\bar{X} 13.996	\bar{X} 12.532	Mujeres	\bar{X} 13.256
				\bar{X} 12.740

TABLE II

ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA I.- NECESIDAD DE LOGRO

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	0.1358	0.739
NIVEL ESCOLAR:	Primer Semestre y Ultimo Semestre	1.1719	0.2788
SEXO:	Hombres y Mujeres	17.1881	0.0002*
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Primero y Ult. Sem.	2.9050	0.0446
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres y Mujeres	6.7739	0.0092*
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Primero-Ultimo Sem y Hombres y Muj.	18.3531	0.0001*
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		1.4902	0.2201

Gráficas de Medias Aritméticas (* Significancia)



ción alta en la Escala 1. Necesidad de Logro, significa- que, en este caso, los estudiantes aspiran a completar -- tareas difíciles; mantienen altos niveles y están dispues- tos a trabajar hacia objetivos distantes; responden posi- tivamente a la competencia; deseando poner un gran esfuer- zo por lograr éxito.

ESCALA 2 Necesidad de Afilación.

En las tablas III y IV, se presentan los resul- tados de esta escala, los cuales reportan que las hipóte- sis 1, 2 y 3 se rechazan. Así mismo no existen ninguna- interacción significativa de las tres variables.

Sin embargo, las calificaciones de los sujetos- caen por encima de la calificación media de la prueba y - de acuerdo a la teoría de Jackson, ésto indica que los es- tudiantes gozan estando con amigos, y gente en general; - aceptan a la gente rápidamente; hacen esfuerzos para gan- nar amistades y mantener asociaciones con la gente.

ESCALA 3 . Necesidad de Agresión:

Las Tablas V y VI, presentan los resultados de- esta escala, en las cuales se puede observar que la hipó- tesis 1, se comprueba, donde la media aritmética para los

TABLA III

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDAR
DE LA ESCALA 2.- NECESIDAD DE AFILIACION

	RESIDENCIA		NIVEL ESCOLAR		SEXO
Provincia D.F.	\bar{X} 13.188	Primer Semestre	\bar{X} 13.094	Hombres	\bar{X} 13.912
	\bar{X} 12.922	Ultimo Semestre	\bar{X} 13.016	Mujeres	\bar{X} 13.198

		MEXICO D.F.		PROVINCIA	
		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
Hombres	\bar{X}	12.704	12.960	13.272	12.712
	S	2.396	2.568	2.447	1.983
Mujeres	\bar{X}	12.920	13.104	13.480	13.288
	S	2.980	2.793	2.288	2.032
Hombres y Mujeres	\bar{X}	12.812	13.032	13.376	13

TABLA IV

ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 2 - NECESIDAD DE AFILIACIÓN

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	2.9232	0.0437
NIVEL ESCOLAR:	Primer Semestre y Ultimo Semestre	0.2514	0.6224
SEXO:	Hombres y Mujeres	3.3793	0.0428
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Primero y Ult. Sem	3.6638	0.0525
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres y Mujeres	0.4642	0.5031
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Primero Ultimo Sem y Hombres-Mujeres	6.2262	0.0400
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		0.4999	0.5131

estudiantes de provincia es de 6.944, superior a la obtenida por los estudiantes del D.F., la cual es de 6.558.

La hipótesis 2, se acepta, donde la media aritmética para los estudiantes del primer semestre es de 6.522, inferior a la obtenida por los estudiantes del último semestre, la cual es de 6.98.

La hipótesis 3 se comprueba, donde la media aritmética para los hombres es de 7.016, superior a la de las mujeres, la cual es de 6.486.

La interacción significativa corresponde a Nivel Escolar Sexo, siendo la media aritmética para los hombres del primer semestre de 7.048; la media de las mujeres del primer semestre es de 5.996; para los hombres del último semestre es de 6,984 y para las mujeres del último semestre es de 6.976.

En esta escala las calificaciones cayeron debajo de la calificación considerada como media en el Inventario, por lo que los estudiantes no tienen las características que considera Jackson cuando hay una calificación alta; las cuales son: que el sujeto goza combatiendo y discutiendo; es fácilmente irritable, algunas veces desea ofender a la gente para lograr su deseo; puede vengar

TABLA V

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDAR

DE LA ESCALA 3.- NECESIDAD DE AGRESION

Provincia D.F.	RESIDENCIA	Primer Semestre Ultimo Semestre	NIVEL ESCOLAR	Hombres Mujeres	SEXO
	\bar{X} 6.944 \bar{X} 6.558		\bar{X} 6.522 \bar{X} 6.98		\bar{X} 7.016 \bar{X} 6.486

MEXICO, D.F.

PROVINCIA

		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
		Hombres	\bar{X} 6.472	6.888	7.524
	S	2.956	3.490	2.746	2.807
Mujeres	\bar{X} 5.960	6.912	6.032	7.040	
	S	2.993	2.505	2.446	2.175
Hombres y Mujeres	\bar{X} 6.216	6.9	6.328	7.06	

NIVEL ESCOLAR

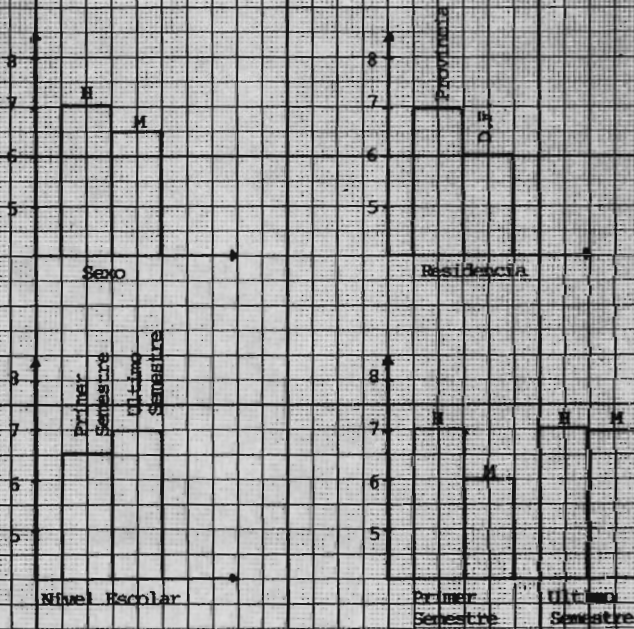
	Primer Semestre	Ultimo Semestre
Hombres	\bar{X} 7.048	\bar{X} 6.984
Sexo		
Mujeres	\bar{X} 5.996	\bar{X} 6.976

TABLE VI

ANALISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 1 - NECESIDAD DE ADMISION

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	4.7842	0.0271*
NIVEL ESCOLAR:	Primero y Ult. Sem.	6.7354	0.0094*
SEXO:	Hombres y Mujeres	9.0195	0.0031*
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Prim. y Ult. Sem.	1.6400	0.1976
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres-Mujeres	2.6264	0.1013
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Primero-Ultimo Sem. y Hombres y Mujeres	8.7493	0.0035*
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		2.0715	0.1464

Gráficas de Medias Aritméticas



se de la gente que ha percibido como que lo han dañado.

ESCALA 4. Necesidad de Autonomía:

Las Tablas VII y VIII muestran los resultados - para esta escala, los cuales reportan que la hipótesis 1- se comprueba, siendo la media aritmética de los estudiantes de provincia de 10.986; superior a la de los estudiantes del D.F., la cual es de 9.79.

Las hipótesis 2 y 3 se rechazan.

Las interacciones significativas corresponden, - en primer lugar a Nivel Escolar - Sexo, siendo la media - aritmética para los hombres del primer semestre de 10.628; la de las mujeres del primer semestre es de 10.152; para los hombres del último semestre es de 10.108 y para las - mujeres del último semestre es de 10.592.

En segundo lugar, se encontró significativa la - interacción de las tres variables; esto es. Residencia, Nivel Escolar, Sexo; siendo la media aritmética para los - hombres del primer semestre de provincia, de 11.048; para las mujeres del primer semestre de provincia es de 10.856; la de los hombres del último semestre de provincia, es de 11.204; y para las mujeres del último semestre de provincia es de 10.800; por otro lado, los hombres del primer -

TABLA VII

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDAR
DE LA ESCALA 4.- NECESIDAD DE AUTONOMIA.

Provincia	RESIDENCIA	NIVEL ESCOLAR		SEXO	
		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Hombres	Mujeres
D.F.	\bar{x} 10.986	\bar{x} 10.39		\bar{x} 10.404	
	\bar{x} 9.79		\bar{x} 10.386		\bar{x} 10.372

MEXICO, D.F.

PROVINCIA

		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
		Hombres	\bar{x} 10.208	9.120	11.048
	\$	3.266	2.942	2.691	2.298
Mujeres	\bar{x}	9.448	10.384	10.856	10.800
	\$	3.332	2.257	2.589	2.028
Hombres y Mujeres	\bar{x}	9.828	9.752	10.952	11.02

NIVEL ESCOLAR

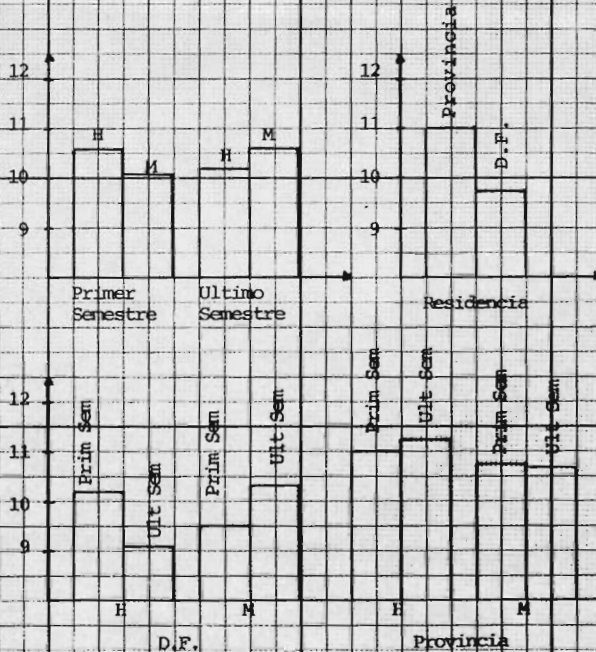
Sexo	Primer Semestre	Ultimo Semestre
	Hombres	\bar{x} 10.628
Mujeres	\bar{x} 10.152	\bar{x} 10.592

TABLA VIII

ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 4. - NECESIDAD DE AUTONOMÍA

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	48.6070	0.0000*
NIVEL ESCOLAR:	Primero y Ult. Sem.	0.0005	0.9794
SEXO:	Hombres y Mujeres	0.0348	0.8463
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Prim. y Ult. Sem.	0.1752	0.6784
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres y Mujeres	2.7408	0.0941
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Primero-Ultimo Sem. y Hombres y Mujeres	6.6989	0.0096*
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR SEXO:		10.9631	0.0014*

Gráficas de las Medias Aritméticas



semestre del D.F. obtuvieron una media aritmética de - - 10.208; las mujeres del primer semestre del D.F., 9.448; - los hombres del último semestre del D.F. 9.120; y para -- las mujeres del último semestre del D.F. es de 10.384.

De acuerdo a la teoría de Jackson, los estudiantes al obtener una calificación alta, tienen las siguientes características: tratan de romper con las restricciones, limitaciones o confinamientos de cualquier clase; gozan siendo libres, no ligados a la gente, lugares u obli-gaciones; pueden rebelarse cuando se les enfrenta con restricciones.

ESALA 5. Necesidad de Dominancia.

En las Tablas IX Y X, se presentan los resulta-dos de esta escala.

La hipótesis 1 se comprueba; siendo la media -- aritmética de los estudiantes de provincia de 11.016, su-perior a la obtenida por los estudiantes del D.F.

La hipótesis 2 se acepta; la media aritmética- es 10.234, para los del primer semestre, inferior, a la - obtenida por los estudiantes del último semestre, la cual es de 11.344.

TABLA IX

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDER
DE LA ESCALA 5.- NECESIDAD DE DOMINACION

Provincia	<u>RESIDENCIA</u>	NIVEL ESCOLAR	SEXO
D.F.	\bar{X} 11.016	Primer Semestre	Hombres \bar{X} 11.582
	\bar{X} 10.562	Ultimo Semestre	Mujeres \bar{X} 9.996

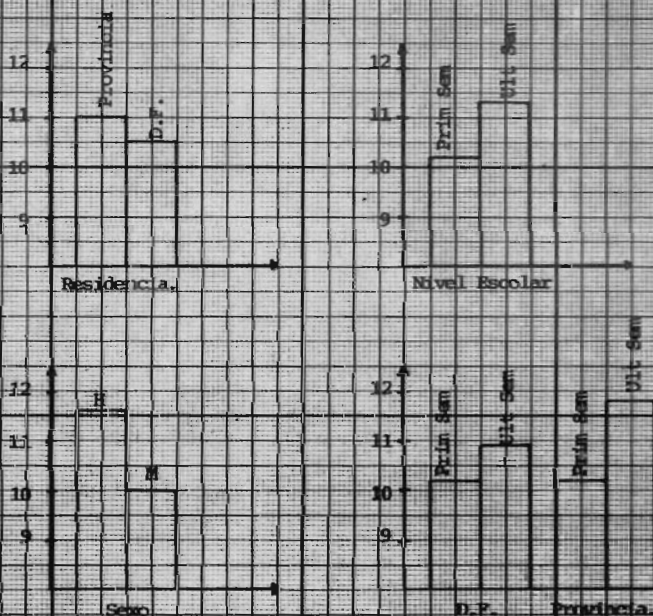
		<u>MEXICO, D.F.</u>		<u>PROVINCIA</u>	
		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
Hombres	\bar{X}	11.096	11.880	11.328	12.104
	S	3.712	4.348	2.416	2.488
	\bar{X}	9.360	9.992	9.152	11.480
Mujeres	S	3.428	3.017	4.123	3.296
Hombres y Mujeres	\bar{X}	10.228	10.896	10.24	11.792

Tabla X

ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 5. -- NECESIDAD DE DOMINANCIA

		F	p
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	4.8173	0.0337*
NIVEL ESCOLAR:	Prim y Ult Sem.	26.3752	0.0000*
SEXO:	Hombres y Mujeres	53.8464	0.0000*
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Prim-Ult. Sem.	4.1821	0.0386*
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres y Mujeres	0.7406	0.6060
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Primero-Ult Sem y Hombres y Mujeres	7.4406	0.0033
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		3.5206	0.0573

Gráficas de Medias Aritméticas



La hipótesis 3 se acepta; donde la media aritmética de los estudiantes hombres es de 11.582, superior a la obtenida por las mujeres, la cual es de 9.996.

La interacción significativa se presenta en Residencia Vs. Nivel Escolar; donde la media aritmética para los estudiantes del primer semestre de provincia es de 10.24; para los del último semestre de provincia es de 11.792; la de los del primer semestre del D.F. es de 10.228 y la de los estudiantes del último semestre del D.F. es de 10.896.

Siguiendo los lineamientos de Jackson respecto a esta escala, una calificación alta significa que los sujetos tienen las siguientes características: intentan controlar su ambiente e influir o dirigir a otras personas; expresan opiniones energicamente; gozan el papel de líder y pueden asumirlo espontáneamente.

ESCALA 6. Necesidad de Resistencia.

En las Tablas XI y XII, se observan los resultados de esta escala. Las hipótesis 1 y 2 se rechazan. La hipótesis 3 se acepta; siendo la media aritmética de los estudiantes hombres de 12.07; superior a la obtenida por las estudiantes mujeres la cual es de 11.562.

TABLA XI

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDAR
DE LA ESCALA 6. - NECESIDAD DE RESISTENCIA

	<u>RESIDENCIA</u>		<u>NIVEL ESCOLAR</u>		<u>SEXO</u>
Provincia D.F.	\bar{X} 11.86	Primer	\bar{X} 11.638	Hombres	\bar{X} 12.07
	\bar{X} 11.772	Ultimo Semestre	\bar{X} 11.994	Mujeres	\bar{X} 11.952

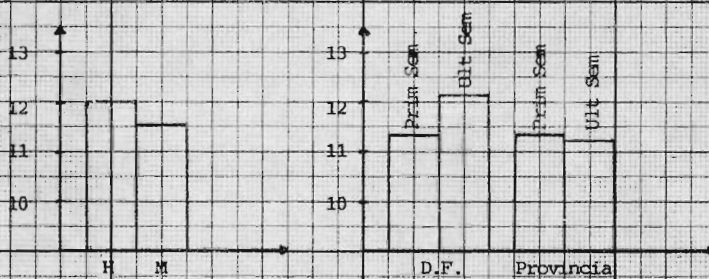
		<u>MEXICO, D.F.</u>		<u>PROVINCIA</u>	
		<u>Primer</u> <u>Semestre</u>	<u>Ultimo</u> <u>Semestre</u>	<u>Primer</u> <u>Semestre</u>	<u>Ultimo</u> <u>Semestre</u>
Hombres	\bar{X}	11.704	12.296	11.928	12.352
	S	3.185	3.490	2.852	2.935
Mujeres	\bar{X}	11.080	12.008	11.840	11.320
	S	3.773	3.086	2.749	2.991
Hombres y Mujeres	\bar{X}	11.392	12.152	11.884	11.836

TABLA XII

ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 6, - NECESIDAD DE RESISTENCIA

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	0.1952	0.6632
NIVEL ESCOLAR:	Prim y Ult Sem.	3.0951	0.0704
SEXO:	Hombres y Mujeres	6.9059	0.0106*
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Prim-Ult. Semestre	4.7148	0.0302*
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres y Mujeres	0.682	0.7901
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Prim-Ult Semestre y Hombres y Mujeres	0.9325	0.5480
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		2.5816	0.1043

Gráficas de las Medias Aritméticas



La interacción significativa corresponde a Residencia Vs. Nivel Escolar; siendo la media aritmética para los estudiantes del primer semestre de provincia de 11.884; para los del último semestre de provincia es de 11.836; - la media de los del primer semestre del D.F. es de 11.392; y la de los estudiantes del último semestre del D.F. es - de 12.152.

De acuerdo a la teoría del autor, una calificación alta, como en este caso, significa que los estudiantes poseen las siguientes características: desean trabajar largas horas; no se rinden fácilmente a un problema; - perseveran aún en presencia de una gran dificultad; pacientes e inflexibles en sus hábitos de trabajo.

ESCALA 7. Necesidad de Exhibicionismo.

En las Tablas XIII y XIV se presentan los resultados de esta escala; por lo que se puede decir que las - hipótesis 1, 2 y 3 se rechazan.

La primer interacción significativa corresponde a la combinación de Residencia con Nivel escolar; donde - las medidas aritméticas obtenidas por los estudiantes del primer semestre de provincia es 9.352, por los estudiantes del último semestre de provincia es de 8.308; por los

TABLE XIII

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDAR
DE LA ESCALA V.- NECESIDAD DE EXHIBICION(SPO).

Provincia	RESIDENCIA		NIVEL ESCOLAR		SEXO	
	\bar{X}	S	Primer Semestre	Ultimo Semestre	Hombres	Mujeres
D.F.	8.83		9.042	8.84	9.056	8.824

MEXICO, D.F.

PROVINCIA

		MEXICO, D.F.		PROVINCIA	
		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
Hombres	\bar{X}	8.776	9.168	9.544	8.736
	S	3.010	2.997	2.953	3.101
Mujeres	\bar{X}	8.688	9.576	9.160	7.880
	S	3.571	2.450	3.052	2.510
Hombres y Mujeres	\bar{X}	8.732	9.372	9.352	8.308

RESIDENCIA

Provincia D.F.

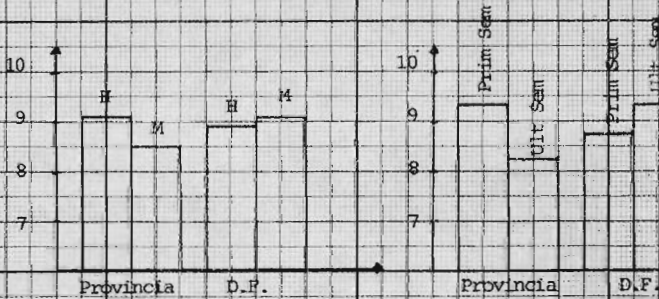
Sexo	Hombres	\bar{X} 9.14	\bar{X} 8.972
	Mujeres	\bar{X} 8.52	\bar{X} 9.132

TABLE XIV

ANALISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 7.- NECESIDAD DE EXHIBICIONISMO

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	1.3934	0.2362
NIVEL ESCOLAR:	Prim y Ult Sem.	1.1536	0.2828
SEXO:	Hombres y Mujeres	1.4956	0.2192
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-IT y Prim y ultimo Semestre	20.6440	0.001*
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-DF y Hombres y Mujeres	4.3002	0.0360*
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Primer y Ult Sem y Hombres y Mujeres	0.0010	0.9732
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		1.6557	0.1254

Gráficas de Medias Aritméticas



estudiantes del primer semestre del D.F. es de 8.732; y -- por los estudiantes del último semestre del D.F. es de -- 9.372.

La otra interacción significativa corresponde -- a Residencia Vs. Sexo; siendo la media aritmética para -- los hombres de provincia de 9.14; para las mujeres de pro -- vincia de 8.52; para los hombres del D.F. de 8.972 y para las mujeres del D.F. de 9.132.

Aunque las calificaciones en esta escala caen -- por debajo de la puntuación media, considerada en este in -- ventario, recordamos la teoría de Jackson, al respecto, -- la cual dice que al obtener una calificación es esta esca -- la significa que el sujeto tiene las siguientes caracte -- rísticas: desea ser el centro de atención; goza teniendo una audiencia, puede gozar siendo dramático o chistoso.

ESCALA 8. Necesidad de Evasión.

Los resultados para esta escala se encuentra -- en las Tablas XV y XVI.

La hipótesis 1 se acepta, correspondiendole -- una media aritmética de 10.038 a los estudiantes de pro -- vincia, superior a la obtenida por los estudiantes del --

D.F., la cual es de 9.354.

La hipótesis 2 se comprueba, siendo la media aritmética de los estudiantes del primer semestre, de 9.294, inferior a la obtenida por los del último semestre la cual es de 10.098.

La hipótesis 3 se rechaza.

En Análisis de Varianza reporta tres interacciones significativas; siendo la primera, Residencia- Nivel-Escolar; donde la media aritmética para los estudiantes del primer semestre de provincia es de 9.924; para los del último semestre de provincia es de 10.152; los estudiantes del primer semestre del D.F. obtuvieron una media aritmética de 8.664 y los del último semestre del D.F. de 10.044.

La segunda corresponde a la combinación de Residencia con Sexo; donde las medias aritméticas correspondientes a hombres de provincia y a mujeres de provincia son de 10.26 y 9.816 respectivamente; y la de hombres del D.F. y mujeres del D.F. son 8.96 y 9.748 respectivamente.

TABLA XV

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDAR
DE LA ESCALA 81 - NECESIDAD DE EVASION

<u>RESIDENCIA</u>		Primer Semestre Ultimo Semestre	<u>NIVEL ESCOLAR</u>		Hombres	<u>SEXO</u>	
Provincia	X 10.038		X 9.294	Hombres		\bar{x} 9.61	
D.F.	\bar{x} 9.354	\bar{x} 10.098	Mujeres	\bar{x} 9.78			

MEXICO, D.F.

PROVINCIA

		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
Hombres	\bar{x}	7.816	10.104	10.024	10.496
	S	4.298	3.906	3.851	3.390
Mujeres	X	9.512	9.984	9.824	9.808
	S	3.535	3.503	3.221	2.669
Hombres y Mujeres	X	8.664	10.044	9.924	10.152

RESIDENCIA

NIVEL ESCOLAR

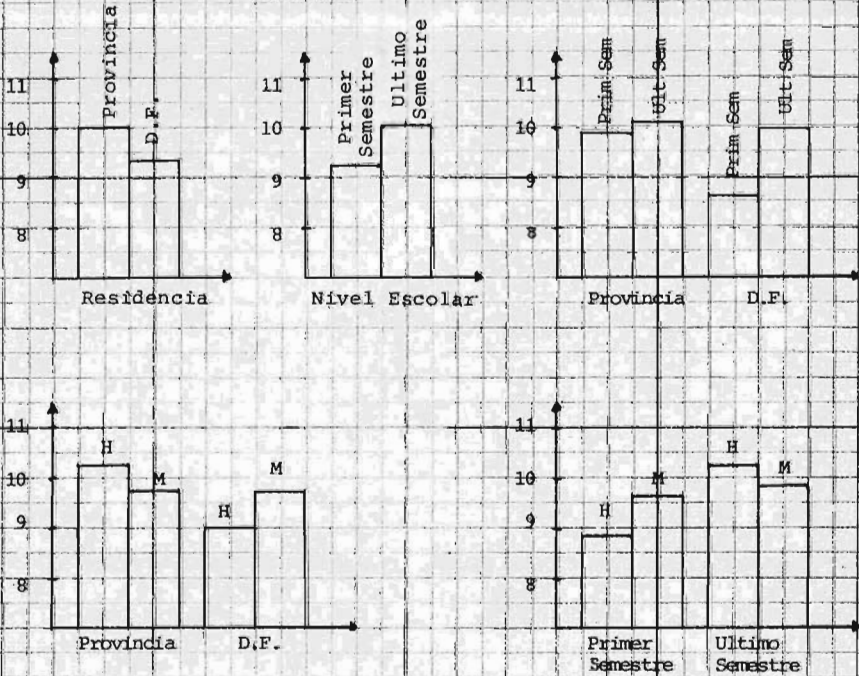
Sexo	<u>RESIDENCIA</u>		Sexo	<u>NIVEL ESCOLAR</u>	
	Provincia	D.F.		Primer Semestre	Ultimo Semestre
Hombres	\bar{x} 10.26	\bar{x} 8.96	Hombres	\bar{x} 8.920	\bar{x} 10.300
Mujeres	\bar{x} 9.816	\bar{x} 9.748	Mujeres	\bar{x} 9.668	\bar{x} 9.896

TABLA XVI

ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 8.- NECESIDAD DE EVASION

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	9.1452	0.0029*
NIVEL ESCOLAR:	Prim y Ult Sem.	12.6356	0.0007*
SEXO:	Hombres y Mujeres	0.5783	0.5463
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Prim-Ult. Semestre	6.4853	0.0107*
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres y Mujeres	7.4173	0.0067*
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Prim-Ult. Semestre y Hombres y Mujeres	6.4853	0.0107*
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR Y SEXO:		2.1546	0.1384

Gráficas de Medias Aritméticas



La última interacción significativa es la combinación de Nivel Escolar con Sexo; donde la media aritmética para los estudiantes hombres del primer semestre es de 8.920; para las mujeres del primer semestre es de 9.668; para los hombres del último semestre es de 10.300; y para las mujeres del último semestre es de 9.896.

Como podemos observar en la mayoría de los casos, la media aritmética cae, ya sea dentro de la calificación media de la prueba o por debajo de ella. Para realizar la interpretación adecuada debemos recordar lo que dice el autor acerca de una calificación alta en esta escala. Considera que el sujeto no goza de actividades emocionantes, especialmente si involucran miedo; evita riesgo y daño al cuerpo; busca maximizar su seguridad personal.

ESCALA 9. Necesidad de Impulsividad.

Las Tablas XVII, XVIII y XIX presentan los resultados e histogramas de esta escala.

La hipótesis 1 se acepta; teniendo que la media aritmética para los estudiantes de provincia es de 9.996; superior a la obtenida por los estudiantes del D.F., la cual es de 8.752.

La hipótesis 2 se comprueba; presentando unas medias aritméticas de 9.632 y 9.116, los estudiantes del primer y último semestre respectivamente.

La hipótesis 3 se acepta; donde la media aritmética para los estudiantes hombres es de 9.092; más baja que la obtenida por las mujeres, la cual es de 9.656.

Las interacciones significativas en esta escala resultaron ser, en primer lugar, Residencia- Sexo; teniendo que la media aritmética para los hombres de provincias es de 9.932; para las mujeres de provincia es de 10.06; para los hombres del D.F. es de 8.252; y para las mujeres del D.F. es de 9.252.

La segunda interacción viene a ser Nivel Escolar Vs. Sexo: donde las medias aritméticas correspondientes a los hombres del primer semestre y a las mujeres del primer semestre son 9.956 y 9.308 respectivamente; y para los hombres del último semestre y mujeres del último semestre son 9.228 y 10.004 respectivamente.

La tercera, se refiere a la interacción entre las tres variables, esto es, Residencia- Nivel Escolar- Sexo. Siendo la media aritmética para los hombres del primer semestre de provincia de 10.456; para las mujeres del primer semestre de provincia de 10.192; para los hom-

TABLA XVII

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDAR
DE LA ESCALA 9.- NECESIDAD DE IMPULSIVIDAD

Provincia	RESIDENCIA		NIVEL ESCOLAR		SEXO	
	\bar{X}	S	Primer Semestre	Ultimo Semestre	Hombres	Mujeres
	\bar{X} 9.996		\bar{X} 9.632		\bar{X} 9.092	
D.F.	\bar{X} 8.752		\bar{X} 9.116		\bar{X} 9.656	

		MEXICO, D.F.		PROVINCIA	
		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
Hombres	X	9.456	7.048	10.456	9.408
	S	3.777	3.338	3.430	3.483
Mujeres	X	8.424	10.080	10.192	9.928
	S	3.209	3.050	4.013	2.992
Hombres y Mujeres	X	8.940	8.564	10.324	9.568

Sexo	RESIDENCIA		NIVEL ESCOLAR	
	Provincia	D.F.	Prim Sem	Ult Sem
Hombres	\bar{X} 9.932	\bar{X} 8.252	\bar{X} 9.956	\bar{X} 9.228
Mujeres	\bar{X} 10.06	\bar{X} 9.252	\bar{X} 9.308	\bar{X} 10.004

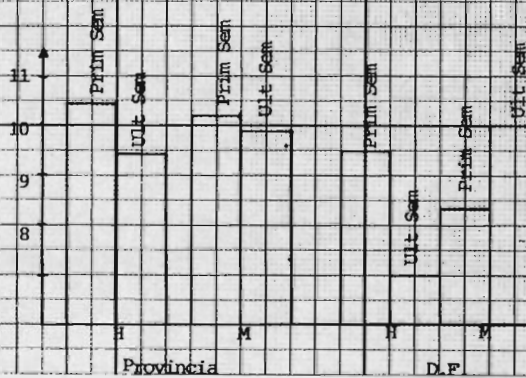
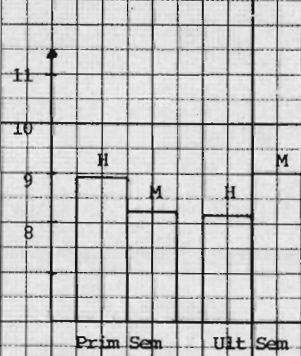
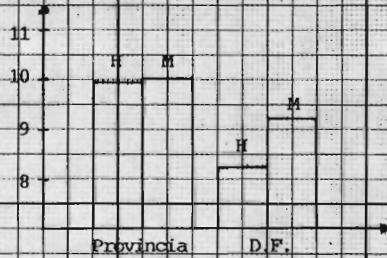
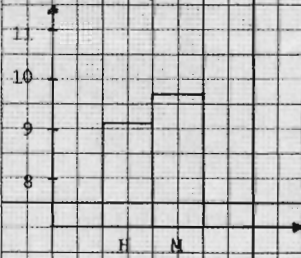
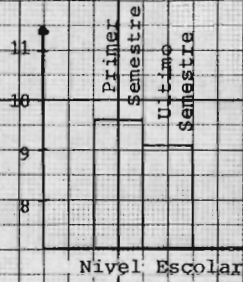
TABLA XVIII

ANALISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 9. - NECESIDAD DE IMPULSIVIDAD

		F	p
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	32.9393	0.0000*
NIVEL ESCOLAR:	Prim y Ult. Semestre	5.6673	0.0166*
SEXO:	Hombres y Mujeres	6.7707	0.0092*
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Prov-D.F. y Primer y Ultimo Semestre	0.4172	0.5258
RESIDENCIA Y SEXO:	Prov-D.F. y Hombres y Mujeres	4.0452	0.0418*
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Prim-Ult. Semestre y Hombres y Mujeres	31.2655	0.0000*
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR Y SEXO:		14.3120	0.0004*

TABLA XIX

GRAFICAS DE MEDIAS ARITMETICAS DE LA ESCALA 9 - NECESIDAD DE IMPULSIVIDAD



bres del último semestre de provincia de 9.408; para las mujeres del último semestre de provincia de 9.928; para los hombres del primer semestre del D.F. de 9.456; para las mujeres del primer semestre del D.F. de 8.424; para los hombres del último semestre del D.F. de 7.048; y para las mujeres del último semestre del D.F. de 10.080.

Las calificaciones caen dentro o por debajo de la calificación media de la prueba; sin embargo, es importante mencionar lo que considera Jackson, como características de un sujeto que obtuvo una calificación alta en esta escala. El sujeto tiende a actuar de repente, al momento y sin deliberación; desahoga rápidamente sus sentimientos y deseos; habla libremente; puede ser volátil en la expresión emocional.

ESCALA 10. Necesidad de Interés por los Demás.

Las Tablas XX y XXI muestran los resultados obtenidos en esta escala.

La hipótesis 1 se comprueba; donde la media aritmética de los estudiantes de provincia es de 15.616; superior a la obtenida por los estudiantes del D.F., la cual es de 14.63.

TABLA XX

MEDIAS ARITMÉTICAS Y DESVIACION ESTÁNDAR DE LA ESCALA 10
NECESIDAD DE INTERÉS POR LOS DEBOS

	RESIDENCIA	NIVEL ESCOLAR	SEXO
Provincia	X 15.616	Primer Semestre X 14.662 Último Semestre	Hombres X 14.99
D.F.	X 14.63	X 15.584	Mujeres X 15.256

MEXICO, D.F.

PROVINCIA

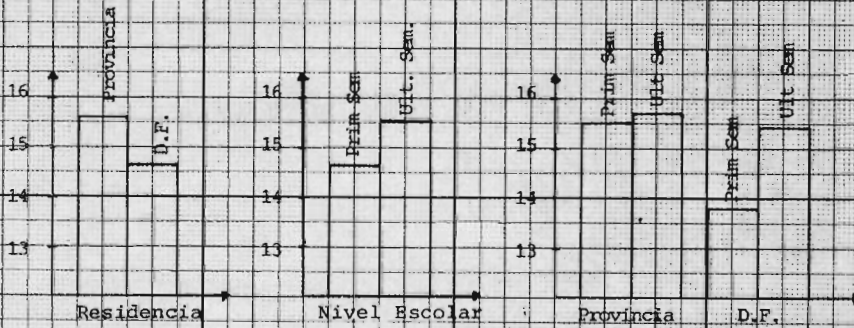
		Primer Semestre	Último Semestre	Primer Semestre	Último Semestre
	X	13.224	15.360	15.520	15.856
Hombres	\$	2.729	9.666	2.920	2.035
	X	14.408	15.528	15.496	15.592
Mujeres	\$	2.863	2.002	2.361	1.832
Hombres y Mujeres	X	13.816	15.444	15.508	15.724

Tabla XXI

ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 10 - NECESIDAD DE INTERES POR LOS DEMÁS

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	14.1961	0.0004*
NIVEL ESCOLAR:	Prim. y Ult. Sem.	12.5879	0.0007*
SEXO:	Hombres y Mujeres	1.0477	0.3069
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Prim-Ult. Semestre	7.3807	0.0068*
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres y Mujeres	2.4892	0.1108
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Primer-Ult Semestre y Hombres-Mujeres	1.4600	0.2250
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		0.5573	0.5378

Gráficas de las Medias Aritméticas



La hipótesis 2 se comprueba, siendo la media -- aritmética para los estudiantes del primer semestre de -- 14.662; inferior que la obtenida por los estudiantes del -- último semestre, la cual es de 15.584.

La hipótesis 3 se rechaza.

La interacción significativa que se manifiesta, corresponde a Residencia Vs. Nivel Escolar; siendo la media aritmética de los estudiantes del primer semestre de provincia, de 15.508; para los estudiantes del último semestre de provincia, es de 15.724; para los estudiantes -- del primer semestre del D.F. es de 13.816 y para los estu -- dantes del último semestre del D.F. es 15.444.

El autor nos dice que cuando una calificación -- es alta en esta escala, como en este caso, el sujeto -- -- posee las siguientes características: da simpatía y con-- fort; ayuda a otros siempre que es posible; interesado en el cuidado de los niños, incapacitados o enfermos; ofrece ayuda a aquellos que tienen necesidad de ella; rápidamente hace favores a otros.

ESCALA 11. Necesidad de Orden.

En las Tablas XXII y XXIII, se pueden apreciar -- los resultados de esta escala.

La hipótesis 1, se acepta; siendo la media aritmética de los estudiantes de provincia de 12.862; superior a la media de los estudiantes del D.F., la cual es de 12.182.

La hipótesis 2 se comprueba, donde la media aritmética corresponde a los estudiantes del primer semestre es de 12.212; inferior a la obtenida por los estudiantes del último semestre, la cual es de 12.832.

La hipótesis 3 se rechaza.

La interacción significativa corresponde a la combinación de Nivel Escolar con Sexo; siendo las medias aritméticas para los hombres del primer semestre y para las mujeres del primer semestre de 12.068 y 12.356. respectivamente; y para los hombres y mujeres del último semestre, de 13.332 respectivamente.

De acuerdo a la teoría de Jackson, una calificación alta en esta escala, como en este caso, significa que el sujeto tiene las siguientes características: está interesado en mantener sus efectos personales y lo que le rodea, pulcro y organizado; le disgusta el desorden, la confusión, la ausencia de organización: interesado en desarrollar métodos para mantener los materiales metódicamente organizados.

Tabla XXII

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDAR
DE LA ESCALA 11 - NECESSIDAD DE ORDEN

	RESIDENCIA	PRIMER SEMESTRE	ULTIMO SEMESTRE	NIVEL ESCOLAR		SEAO
Provincia	\bar{x} 12.862			\bar{x} 12.217	Hombres	\bar{x} 12.7
D.F.	\bar{x} 12.182			\bar{x} 12.832	Mujeres	\bar{x} 12.344

MEXICO, D.F. PROVINCIA

	PRIMER SEMESTRE	ULTIMO SEMESTRE	PRIMER SEMESTRE	ULTIMO SEMESTRE
--	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

Hombres	X	11.480	12.824	12.656	13.840
	S	4.177	4.248	3.522	2.746
Mujeres	X	12.288	12.136	12.424	12.528
	S	4.474	2.768	3.942	2.638
Hombres y Mujeres	X	11.864	12.48	12.54	13.184

NIVEL ESCOLAR

Prim Sem Ult Sem

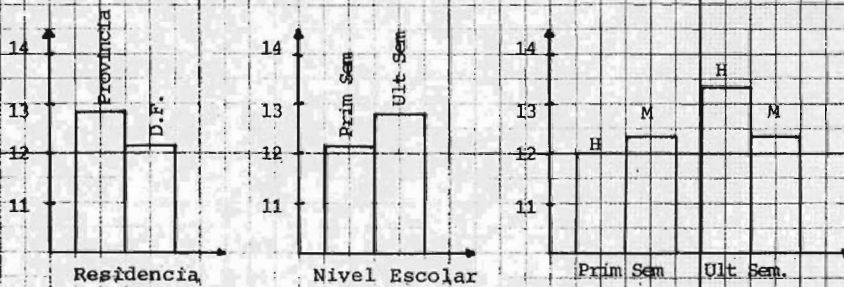
Sexo	Hombres	\bar{x} 12.069	\bar{x} 15.332
	Mujeres	\bar{x} 12.356	\bar{x} 12.332

TABLA XXIII

ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 11. - NECESIDAD DE ORDEN

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	8.7616	0.0035*
NIVEL ESCOLAR:	Prim y Ult Semestre	7.2837	0.0071*
SEXO:	Hombres y Mujeres	2.4014	0.1174
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Prim-Ult Semestre	0.0109	0.9134
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres y Mujeres	3.2791	0.0668
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Prim-Ultimo Sen. y Hombres y Mujeres	7.8585	0.0054*
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		0.2049	0.6557

Gráficas de las Medias Aritméticas



ESCALA 12. Necesidad de Humorismo.

Las Tablas XXIV Y XXV muestran los resultados de esta escala.

La hipótesis 1, se comprueba; siendo la media aritmética de los estudiantes de provincia de 10.954, superior a la obtenida por los estudiantes del D.F., la cual es de 10.2575.

La hipótesis 2 y 3 son rechazadas.

Una de las interacciones significativas se presenta tomando en cuenta Residencia y Nivel Escolar; donde las medidas aritméticas para los estudiantes del primer semestre de provincia y para los estudiantes del último semestre de provincia son 10.844 y 11.068; para los estudiantes del primer semestre del D.F. y para los del último semestre del D.F. le corresponden 10.611 y 10.104 respectivamente.

La otra interacción se refiere a la combinación de las tres variables: residencia-Nivel escolar-sexo; siendo la media aritmética para los estudiantes hombres del primer semestre de provincia de 10.496; para las mujeres del primer semestre de provincia es de 11.192; para los hombres del último semestre de provincia es de - - -

TABLE XXIV

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDAR DE LA ESCALA 12 - NECESIDAD DE HUMORISMO

	RESIDENCIA		NIVEL ESCOLAR		SEXO
Provincia	\bar{X} 10.954	Primer Semestre	\bar{X} 10.7275	Hombres	\bar{X} 10.606
D.F.	\bar{X} 10.3575	Ultimo Semestre	\bar{X} 10.584	Mujeres	\bar{X} 10.7055

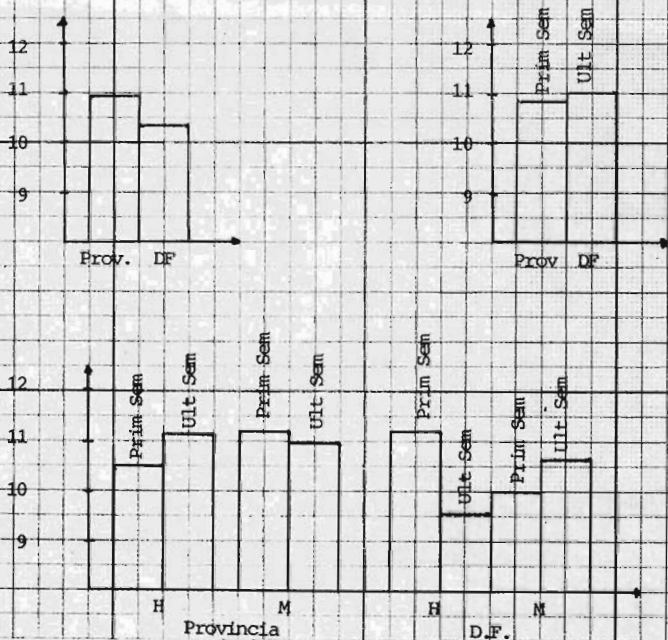
		MEXICO, D.F.		PROVINCIA	
		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
Sexo	Hombres	\bar{X} 11.216	9.544	10.496	11.168
		S 3.123	3.174	3.852	2.217
Mujeres		\bar{X} 10.006	10.664	11.192	10.960
		S 3.278	2.679	3.398	1.965
Hombres y Mujeres		\bar{X} 10.611	10.104	10.844	11.064

TABLE XXV

ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 12.- NECESIDAD DE HONORARIO

		F	p
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	10.2648	0.0018*
NIVEL ESCOLAR:	Prim y Ult Semestre	0.5951	0.5531
SEXO:	Hombres y Mujeres	0.2863	0.5995
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Prim y Ult Semestre	3.8153	0.0481*
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres y Mujeres	0.5017	0.5557
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Prim y Ult Semestre y Hombres-Mujeres	3.5657	0.0526
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		18.8594	0.0001*

Gráficas de las Medias Aritméticas



11.168; para las mujeres del último semestre de provincia es de 10.960; para los hombres del primer semestre del D.F. es de 11.216; para las mujeres del primer semestre del D.F. es de 10.006; para los hombres del último semestre del D.F. es de 9.544; para las mujeres del último semestre del D.F. es de 10.664.

Tenemos que de acuerdo a la teoría del autor, una calificación alta obtenida en esta escala significa que el sujeto tiene las siguientes características: hace las cosas por diversión; emplea mucho tiempo participando en juegos, deportes, actividades sociales y otros entrenamientos; goza los juegos e historias chistosas; mantiene una forma ligera y fácil de actitudes hacia la vida.

ESCALA 13. Necesidad de Reconocimiento Social.

Las tablas XXVI y XXVII muestran los resultados de esta escala.

La hipótesis 1,2 y 3 son rechazadas.

Las hipótesis significativas están dadas al combinar Residencia con Nivel Escolar; donde la media aritmética para los estudiantes del primer semestre de provincia es de 10.068; para los del último semestre de provin-

TABLA XXVI

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESPANDAR
DE LA ESCALA 15.- NECESIDAD DE RECONOCIMIENTO SOCIAL

Provincia	RESIDENCIA	Primer Semestre	NIVEL ESCOLAR	Hombres	SEXO
	\bar{X} 9.228		\bar{X} 9.024		\bar{X} 9.216
D.F.	\bar{X} 8.998	Ultimo Semestre	\bar{X} 9.202	Mujeres	\bar{X} 9.144

MEXICO, D.F.

PROVINCIA

		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
		Hombres	\bar{X} 8.160	10.576	9.664
	\$	3.651	9.207	4.109	2.701
Mujeres	\bar{X} 7.800	9.456	10.472	8.848	
	\$	3.650	3.792	3.880	4.245
Hombres y Mujeres	\bar{X} 7.98	10.016	10.068	8.388	

RESIDENCIA

Provincia DF

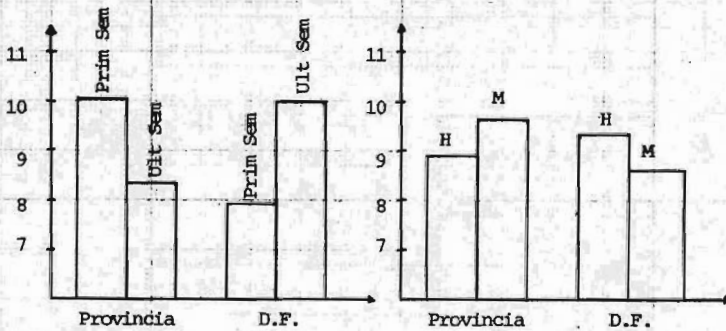
Hombres	\bar{X} 8.796	\bar{X} 9.368
Sexo		
Mujeres	\bar{X} 9.66	\bar{X} 8.628

TABLA XXVII

ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 13.- NECESIDAD DE RECONOCIMIENTO SOCIAL

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	0.5780	0.5462
NIVEL ESCOLAR:	Prim y Ult Semestre	0.3462	0.5636
SEXO:	Hombres y Mujeres	0.0420	0.8321
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Prim-Ult Semestre	37.7189	0.0000*
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres y Mujeres	7.0277	0.0081*
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Prim-Ult Semestre y Hombres-Mujeres	0.2867	0.5992
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		0.5193	0.5216

Gráficas de las Medias Aritméticas



cia es de 8.388; para los estudiantes del primer semestre del D.F. es de 7.98; y para los del último semestre del D.F. es de 10.016.

La otra interacción está dada por la combinación de Residencia con Sexo; siendo la media aritmética para los hombres de provincia es de 8.796; para los estudiantes mujeres de provincia es de 9.66; para los hombres del D.F. es de 7.98 y para las mujeres del D.F. es de 8.628.

Aunque las calificaciones obtenidas en esta escala caen dentro o por debajo de la calificación media de la prueba; es importante mencionar lo que dice Jackson acerca de una calificación alta; el sujeto tiene las siguientes características: desea estar en alta estima por sus conocimientos; interesado en su reputación y lo que otra gente piensa de él; trabaja para la aprobación y reconocimiento de otros.

ESCALA 14. Necesidad de Conocimiento Intelectual.

Las Tablas XXVIII y XXIX, presentan los resultados obtenidos en esta escala.

La hipótesis 1 se rechaza. La hipótesis 2 se

TABLA XXVIII

MEDIAS ARITMETICAS Y DESVIACION ESTANDAR
DE LA ESCALA 14.- NECESIDAD DE CONOCIMIENTO INTELECTUAL

	<u>RESIDENCIA</u>	<u>NIVEL ESCOLAR</u>	<u>SEXO</u>
Provincia	\bar{X} 14.092	Primer Semestre \bar{X} 13.824	Hombres \bar{X} 14.428
D.F.	\bar{X} 14.09	Ultimo Semestre \bar{X} 14.358	Mujeres \bar{X} 13.754

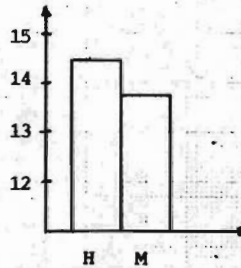
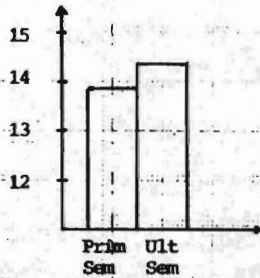
		<u>MEXICO, D.F.</u>		<u>PROVINCIA</u>	
		<u>Primer Semestre</u>	<u>Ultimo Semestre</u>	<u>Primer Semestre</u>	<u>Ultimo Semestre</u>
Hombres	\bar{X}	13.952	14.808	14.344	14.608
	S	2.817	2.327	2.211	2.214
Mujeres	\bar{X}	13.400	14.200	13.600	13.816
	S	2.615	2.814	3.003	2.467
Hombres y Mujeres	\bar{X}	13.972	14.212	13.676	14.504

TABLA XXIX

ANÁLISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 14.- NECESIDAD DE CONOCIMIENTO INTELECTUAL

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	0.0002	0.9867
NIVEL ESCOLAR:	Prim y Ult Semestre	11.3080	0.0012*
SEXO:	Hombres y Mujeres	18.0145	0.0001*
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Prim-Ult Semestre	3.4277	0.0609
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres y Mujeres	0.3504	0.5613
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Prim-Ult Semestre y Hombres-Mujeres	0.0268	0.8644
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		0.0002	0.9867

Gráficas de las Medias Aritméticas



comprueba, donde la media aritmética para los estudiantes -- del primer semestre es de 13.824 y para los del último -- semestre es de 14.358.

La hipótesis 3 se acepta, siendo la media aritmética obtenida por los hombres de 14.428, superior a la de las mujeres, la cual es de 13.754.

Recordamos la teoría de Jackson, una calificación alta en esta escala, como en este caso, significa -- que el sujeto tiene las siguientes características: desea entender muchas áreas del conocimiento; goza el pensamiento lógico, de la síntesis de ideas, de las generalizaciones verificables, de los valores del pensamiento, particularmente cuando están dirigidos a satisfacer la autoridad intelectual o resolver un problema.

ESCALA 15. Escala de Verdad (control).

En las Tablas XXX y XXXI se puede apreciar los resultados de esta escala.

La hipótesis 1 y 2 se rechazan. La hipótesis 3 se acepta siendo la media para los hombres de 1.36 y para las mujeres de 1.19.

TABLA XXX

MEDIAS ARITMÉTICAS Y DESVIACION ESTÁNDAR
DE LA ESCALA 15.- VERDAD (CONTROL)

<u>RESIDENCIA</u>		<u>NIVEL ESCOLAR</u>	<u>SEXO</u>		
Provincia	\bar{X} 1.312	Primer Semestre	\bar{X} 1.292	Hombres	\bar{X} 1.36
D.F.	\bar{X} 1.238	Ultimo Semestre	\bar{X} 1.258	Mujeres	\bar{X} 1.19

MEXICO, D.F.

PROVINCIA

		Primer Semestre	Ultimo Semestre	Primer Semestre	Ultimo Semestre
Hombres	\bar{X}	1.344	1.296	1.328	1.472
	S	0.862	0.951	0.998	1.928
Mujeres	\bar{X}	1.232	1.080	1.264	1.184
	S	0.808	0.867	0.960	0.856
Hombres y Mujeres	\bar{X}	1.288	1.188	1.296	1.328

TABLA XXXI

ANALISIS DE VARIANZA DE LA ESCALA 15.- DE VERDAD (CONTROL)

		F	P
RESIDENCIA:	Provincia y D.F.	1.1417	0.2854
NIVEL ESCOLAR:	Prim y Ult Semestre	0.2410	0.6295
SEXO:	Hombres y Mujeres	6.0254	0.0136*
RESIDENCIA Y NIVEL ESCOLAR:	Provincia-D.F. y Prim-Ult Semestre	0.9082	0.6573
RESIDENCIA Y SEXO:	Provincia-D.F. y Hombres-Mujeres	0.0075	0.9285
NIVEL ESCOLAR Y SEXO:	Prim-Ult Semestre y Hombres y Mujeres	1.4019	0.2347
RESIDENCIA, NIVEL ESCOLAR, SEXO:		0.1876	0.6691

Recordando lo que anota Jackson acerca de una calificación alta en esta escala; el sujeto dió respuestas improbables o falsas, de una manera al azar; posiblemente debido a falta de cuidado, pobre comprensión, pasividad, confusión o anormalidad.

RESULTADOS OBTENIDOS EN LA PRUEBA DE LA MEDIANA.

La prueba de la mediana se realizó con el objeto de investigar si los dos grupos, uno constituido por estudiantes de provincia y otro, por estudiantes del D.F. provenían de la misma población; para lo cual, se plantearon las siguientes hipótesis:

$$H_0 = P_1 = P_2$$

$$H_1 = P_1 \neq P_2$$

Dicho tratamiento estadístico se realizó con cada una de las escalas del Inventario de Personalidad de Jackson, cuyos resultados se presentan en un cuadro, el cual incluye: los grupos, el valor de la X^2 ; el rechazo de la H_0 ó de H_1 a una p. de 0.01, 0.05 y 0.1. (Vease -- cuadro).

En la escala 1, Necesidad de Logro, se describirán únicamente todos los pasos que se siguieron para llegar a la decisión de rechazar la H_0 ó la H_1 : los cuales son los mismos para todas las escalas.

$$H_0 = P_1 = P_2$$

$$H_1 = P_1 \neq P_2$$

$$g_1 = (n-1) (k-1) = (2-1) (2-1) = 1$$

$$x_c^2 = 3.14$$

Regla de Decisión: Si $x_c^2 - x_0^2 = H_0$ se rechaza

$$x_c^2 (0.01) = 6.6635$$

$$x_c^2 (0.05) = 3.841$$

$$x_c^2 (0.1) = 2.706$$

$\alpha = 0.01$ H_1 se rechaza

$\alpha = 0.05$ H_1 se rechaza

$\alpha = 0.1$ H_0 se rechaza

CUADRO DE RESULTADOS DE LA PRUEBA DE LA MEDIANA

ESCALAS	x^2	0.01	0.05	0.1
1	3.14	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza	H_0 se rechaza
2	14.42	H_0 se rechaza	H_0 se rechaza	H_0 se rechaza
3	14.40	H_0 se rechaza	H_0 se rechaza	H_0 se rechaza
4	15.18	H_0 se rechaza	H_0 se rechaza	H_0 se rechaza
5	.004	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza
6	.07	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza
7	2.71	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza	H_0 se rechaza
8	3.15	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza	H_0 se rechaza
9	5.28	H_1 se rechaza	H_0 se rechaza	H_0 se rechaza
10	2.32	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza
11	20.82	H_0 se rechaza	H_0 se rechaza	H_0 se rechaza
12	3.36	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza	H_0 se rechaza
13	1.08	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza
14	.78	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza	H_1 se rechaza

En conclusión, a un $\alpha = 0.01$ en las escalas 2, - 3, 4, 11, se rechaza la H_0 , lo cual quiere decir que el grupo de Provincia, proviene de una población diferente del grupo del D.F.

A un $\alpha = 0.05$, en las escalas 2, 3, 4, 9, 11, - se rechaza la H_0 , lo cual quiere decir que el grupo de - provincia, proviene de una población diferente del grupo del D.F.

A un $\alpha = 0.1$, en las escalas. 1, 2, 3, 4, 7, 8, 9, 11, 12, se rechaza la H_0 , lo cual quiere decir que el grupo de provincia, proviene de una población diferente del grupo del D.F.

PRUEBA DE LA MEDIANA

Escala 1

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	226	255	481
Abajo de la mediana	274	245	519
	500	500	1000

Escala 2

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	229	290	519
Abajo de la mediana	271	210	481
	500	500	1000

Escala 3

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	276	215	491
Abajo de la mediana	224	285	509
	500	500	1000

Escala 4

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	316	254	570
Abajo de la mediana	184	246	430
	500	500	1000

Escala 5

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	239	237	476
Abajo de la mediana	261	263	524
	500	500	1000

Escala 6

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	282	287	569
Abajo de la mediana	218	213	431
	500	500	1000

Escala 7

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	269	242	511
Abajo de la mediana	231	258	489
	500	500	1000

Escala 8

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	221	250	471
Abajo de la mediana	279	250	529
	500	500	1000

Escala 9

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	284	247	531
Abajo de la mediana	216	263	479
	500	500	1000

Escala 10

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	280	255	535
Abajo de la mediana	220	245	465
	500	500	1000

Escala 11

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	310	297	607
Abajo de la mediana	190	263	453
	500	500	1000

Escala 12

Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	280	298	578
Abajo de la mediana	232	262	494
	500	500	1000

Escala 13
Provincia D.F.

En y arriba de la mediana	286	269	555
Abajo de la mediana	214	231	445
	500	500	1000

Escala 14
Provincia D.F.

En y arriba de la mediana.	253	238	491
Abajo de la mediana	247	262	509
	500	500	1000

RESULTADOS DEL COEFICIENTE DE CONTINGENCIA.

El coeficiente de contingencia se utilizó con el fin de medir la asociación o relación entre dos grupos, para lo cual se tomaron exclusivamente cuatro escalas, las cuales son Necesidad de Logro, Afiliación, Interés por los Demás, y Conocimiento Intelectual, debido a que son las necesidades más imperantes detectadas en el estudiante de psicología; por lo que resultaba interesante ver qué tanto se correlacionaban los hombres de provincia y D.F.; así como las mujeres de provincia y D.F.

Para llevar a cabo la prueba estadística, se tomó como base, la calificación media del Inventario, la cual es de 10; por lo que se dividieron, por un lado, las que cayeron en y arriba de 10 y por otro lado, las que cayeron abajo de 10. (Vease cuadros).

Primeramente se obtuvo la χ^2 y después el valor de ϕ .

En la Escala I, Necesidad de Logro, para los hombres del D.F. y provincia, la $\chi^2 = 2.38$ y ϕ es de 0.07. Para las mujeres del D.F. y provincia $\chi^2 = .44$ y ϕ es de 0.029.

En la escala 2, Necesidad de Afiliación, para los hombres del D.F. y provincia tienen una $x^2 = 4.67$ y $\phi = 0.096$. Para las mujeres del D.F. y provincia, les corresponde una $x^2 = 12.29$ y $\phi = .16$.

En la escala 10. Necesidad de Interés por los demás, los hombres del D.F. y provincia, obtuvieron una $x^2 = 2.84$ y $\phi = 0.075$. Las mujeres del D.F. y provincia, obtuvieron una $x^2 = 3.27$ y $\phi = 0.080$.

En la Escala 14, Necesidad de Conocimiento Intelectual, los hombres del D.F. y provincia, obtuvieron una $x^2 = 9.37$ y $\phi = 0.1368$. Las mujeres del D.F. y provincia obtuvieron una $x^2 = .16$ y $\phi = 0.017$.

En conclusión, mayor correlación se encuentra en las calificaciones de las mujeres de provincia y D.F. en la necesidad de Afiliación; así mismo, en los hombres del D.F. y provincia en Necesidad de Conocimiento Intelectual.

COEFICIENTE DE CONTINGENCIA

Escala 1. Necesidad de logro

Hombres

	D.F.	Provincia	
L	231	240	471
\bar{L}	19	10	29
	250	250	

Mujeres

	D.F.	Provincia	
L	228	233	461
\bar{L}	22	17	39
	250	250	500

Escala 2. Necesidad de Afiliación

Hombres

	D. F.	Provincia	
A	227	240	467
\bar{A}	23	10	33
	250	250	500

Mujeres

	D. F.	Provincia	
A	222	243	465
\bar{A}	28	7	35
	250	250	500

Escala 10. Necesidad de Interés por los demás

Hombres

	D. F.	Provincia	
I.D	240	247	487
$\overline{I.D}$	10	3	13
	250	250	500

Mujeres

	D. F.	Provincia	
I.D	245	250	295
$\overline{I.D}$	5	0	5
	250	250	500

Escala 14. Necesidad de Conocimiento Intelectual

Hombres

	D.F.	Provincia	
C I	227	244	471
$\overline{C I}$	23	6	29
	250	250	500

Mujeres

	D.F.	Provincia	
C I	238	235	473
$\overline{C I}$	12	15	27
	250	250	500

D I S C U S I O N

Después de haber realizado el análisis e interpretación de los resultados se tratará de corroborar dichos datos y el porque de los mismos, con los fundamentos teóricos de Jackson. Desde luego es necesario avocarnos a cada una de las escalas del inventario.

En relación a la necesidad de logro, todos los estudiantes de psicología manifiestan necesidad de logro; encontrándose mayores aspiraciones en los hombres que en las mujeres; los cuales son más emprendedores, impulsores, competidores, ambiciosos; de lo cual se deduce que se dieron estos resultados debido a las condiciones actuales de vida y a las exigencias del grupo social y sobre todo al factor cultural que hemos traído de lastre durante muchos años atrás; en los cuales al hombre se le ha adjudicado el papel dentro de la sociedad, siendo éste, el fuerte, el trabajador, el que tiene que mantener, el que tiene que sobresalir y tiene que luchar por subsistir y a la mujer hasta pocos años atrás, se le concedían las funciones de madre, ama de casa, labores exclusivas del hogar, donde su único interés era cuidar marido e hijos. Sin --

embargo, sin dejar de anotar por ésto, que tanto hombres y mujeres, el motivo que les impulsa a estudiar una carrera profesional, en este caso psicología, se debe a su necesidad de logro, por lo que luchan por alcanzar metas en el campo profesional y personal. Otro punto importante dentro de nuestros resultados es la mayor necesidad de logro que tienen los hombres de México, que los de provincia; debido posiblemente a que los primeros tienen que luchar por la sobrevivencia, en un lugar donde las demandas de trabajo son mayores y por lo mismo mayor competencia; caso contrario con los de provincia, donde tienen muchas veces asegurado su trabajo por las amistades o por la gran oferta de éste; que con el menor esfuerzo logran buenas condiciones de trabajo. En el caso de las mujeres sucede lo contrario, las de provincia tienen más urgencia de prepararse, de luchar por alcanzar metas loables y no quedarse enterradas en su tierra natal y se esfuerzan por salir adelante.

Las mujeres del primer semestre de psicología tiene más necesidad de logro, que las del último, quizá por que las del último semestre, después de haber llegado al fin de su carrera, se encuentran más satisfechas en cuanto a los logros alcanzados; apoyandose ésto, con lo que se hablaba dentro de los cambios sufridos en la última década en la mujer.

En relación a la necesidad de Afiliación, todos los estudiantes de nuestra muestra obtuvieron una calificación alta, sin encontrarse diferencias entre ellos; razones que han sido explicadas tanto por filósofos como por teóricos de la personalidad, el ser humano es sociable -- por naturaleza y por lo mismo, busca la compañía de la -- gente, la cooperación y ayuda mutua. Como ya se señaló, -- el mexicano se interesa por mantener relaciones interpersonales por el placer y satisfacción que estas generan, -- tal como lo cita Díaz Guerrero (pag. 70). Así mismo, Fromm plantea que de las necesidades que tiene el ser humano, -- la necesidad de vincularse con otros, de relacionarse, es imperiosa y de su satisfacción depende el equilibrio emocional (pag. 50). Por todas las razones mencionadas, resulta claro, que el estudiante de psicología, tanto de -- provincia como del D.F., tenga la necesidad de asociarse -- con la gente, realiza esfuerzos por ganar amistades, es -- hospitalario; cosa que va de acorde con la carrera humanista y social que eligieron. Desde luego, la necesidad afiliativa es común a todos los seres humanos.

En cuanto a la necesidad de agresión se refiere todos los estudiantes obtuvieron una calificación baja, -- lo cual nos indica que son individuos que tienen un control sobre sus emociones; más racionales en cuanto que no desean el daño de las demás personas, no son belicosas, --

ni gustan de polémicas, ni pleitos. Dentro del grupo social, son gente que controla sus impulsos de ofender; aunque se pueden observar algunas diferencias entre ellos. Desde luego, existe más tendencia a la agresión en hombres que en mujeres; explicado ésto, desde el punto de vista social y cultural ya que la manifestación de la agresión ha sido más permitida y hasta propiciada en los hombres. La competencia genera mayor agresión, razón por la cual las mujeres del último semestre tienen más agresión; tienen que entrar dentro del medio de trabajo, lo cual les exige energía, decisión, agresión para poder obtener lo deseado. El control de las emociones, y la mayor razonabilidad, ha sido postulado por muchos teóricos de la personalidad, siendo el principal Freud, el cual consideraba que para poder vivir en sociedad, se deberían controlar el impulso agresivo; siendo tal motivo, el por que los estudiantes de psicología obtuvieron baja calificación.

En cuanto a la necesidad de Autonomía, los estudiantes de provincia manifiestan más esta necesidad que los del D.F.; las condiciones de vida de una provincia están determinadas por una serie de presiones sociales y viven de acuerdo a restricciones; así como ligados tanto a su núcleo familiar como social; que les lleva a los estudiantes a una imperiosa necesidad de desligarse de to

do tipo de limitaciones, de rebelarse de todo tipo de restricciones; cosa que en ciudades como México, no están -- tan acentuado, ya que las mismas exigencias en relación - al trabajo, estudios, diversiones, etc. ha llevado a los individuos a independizarse y romper con restricciones, - limitaciones. Aunado a la sobrepoblación que orilla a -- desligarse de la gente, tornandose un tanto individualis- tas, auto determinados, no manejables; siendo éstas las - características citadas por Jackson.

El hombre cuando inicia su carrera de psicolo-- gía, se encuentra ante la urgencia de independizarse y -- autodeterminarse; a la par de las condiciones sociales y ambientales que lo inducen; siendo que cuando están por - finalizar, dichas demandas de autonomía están cubiertas.- Sin embargo, en las mujeres sucede lo contrario; las del- primero, se encuentran muy ligadas a su familia y a su -- grupo social, del que no quieren salir por sentirse protegidas y cuidadas y por lo mismo, es una situación placen- tera; pero como ya se decía, las mujeres al finalizar sus estudios e ingresar al area de trabajo y de diversas actividades, necesitan libertad e independencia; así como desprenderse de limitaciones y restricciones.

En cuanto a la necesidad de dominancia, encon-- tramos claras diferencias. Entre ellas tenemos que el --

hombre, de acuerdo a las características mencionadas por Jackson, intenta controlar a los que le rodean, influir y dominar a los otros, adoptan el papel de líder y dan opiniones enérgicamente; en cambio las mujeres tienen menos manifiesta esa necesidad; debido a que culturalmente hablando, el hombre ha adoptado el papel de dirigentes y de líder, de mandar; cosa que se puede observar dentro del área de trabajo, por lo general, los puestos directivos son exclusivos del hombre y a la mujer le gusta sentirse protegida, que la manden; tener un hombre a su lado que le diga que tiene que hacer.

Como ya se vió, el mexicano necesita autofirmarse, necesita sentirse que vale y por lo mismo necesita -- dirigir e influir en los demás, ser poderosos, autoritarios y la mujer por tradición está acostumbrada a la sumisión.

Otro punto importante, en relación a esta diferencia, se puede apreciar dentro de la facultad de psicología, todos los debates políticos, líderes, realización de asambleas en pro o contra de algo, ha sido manejado, -- generalmente por los hombres.

Desde luego, los estudiantes del último semestre necesitan dominar y controlar a los demás, más que --

los del primero; siendo ésto generado por la competencia y por las condiciones imperantes actualmente sobresalir y de alcanzar cierto prestigio dentro de las actividades que se realizan. Cuando ya están concluyendo una carrera la urgencia de desenvolverse dentro de la actividad profesional, lo llevan a la imperiosa necesidad de ascender, de gobernar y de tener autoridad sobre los otros y así sentirse importantes y valerosos.

En relación a la necesidad de Resistencia, se encontró como era de esperarse, mayor necesidad de trabajar, largas horas y no rendirse ante un problema, en los hombres que en las mujeres; y si nos remontamos a las otras necesidades ya analizadas; se ven ciertos factores en común; en el hombre su deseo de alcanzar metas altas, lo lleva a ser infatigable, terco, enérgico, vigoroso, persistente, como describe Jackson en esta escala.

Cuando más son las exigencias de su medio que le rodea más va a perseverar en dichas tareas y como se vuelve a repetir, en la mujer todavía dichas exigencias a lo alto nivel no se presentan; su valor no ha consistido en logros profesionales, sino en valores "propiaamente femeninos". Además, dentro de nuestro medio, la mujer ha sido considerada signo de debilidad y recordando a Octavio Paz, el mexicano no puede rajarse, pues sería tomado-

como débil y débil es sólo la mujer. (pag. 76)

Por lo que respecta a la necesidad de exhibicionismo, se encuentra que todos los estudiantes de la muestra presentan características comunes, puesto que casi -- todas las calificaciones se encuentran dentro del término medio. Tienen un cierto control en cuanto a la necesidad de autoafirmarse, llamando la atención; sin embargo, aun-- que existen diferencias no se puede decir que haya nece-- sidad de autofirmarse, sino que partiendo que son estu-- diantes en este caso de psicología, les da cierta estima-- y cierto respeto dentro de su grupo social y por lo mismo el estudiar una carrera implica mayor seguridad, menos ne-- cesidad de llamar la atención y de exhibirse. No obstan-- te, se puede decir que los estudiantes de provincia del -- primer semestre, obtuvieron más alta calificación, siendo, ésto debido a que el iniciar una carrera genera mayor in-- seguridad y busca la forma de hacerse de auditorio; en -- cambio en el último semestre, su posición dentro del gru-- po está más consolidada y es más respetado, situación por si sólo merecedora de prestigio, por lo que no necesita -- buscar la forma de hacerse presente dentro del grupo.

En relación a los estudiantes del D.F. del último semestre tienen mayor calificación; que los del prime-- ro; ya que la situación en la que se encuentra un estu--

diante al finalizar la carrera es de competencia, y quien es el mejor, por lo que pregonan que ya terminaron la carrera, que son psicólogos, cosa que está muy reconocido socialmente, y muy respetado por el grupo social, por lo que buscan la manera de que la gente se entere de la carrera que estudiaron.

Una de las escalas que más diferencias significativas se observan es en la necesidad de evasión; lo cual hace pensar que entran en juego una serie de circunstancias, como son el factor cultural, ambiental, familiar; ya que dicha escala de acuerdo a Jackson mide la necesidad de evitar o huir del peligro, de aquellas situaciones o personas que de algún modo causan inseguridad, temen el daño, enfermedad o muerte; ocultarse o tomar medidas de protección.

Al hacer el análisis del factor familiar; en si el mexicano debido a las circunstancias familiares en que vive, donde la familia se ocupa de protegerlo, cuidarlo, crece con el deseo de sentirse seguro, que no falte nada; pero por otro lado, en el aspecto ambiental, con las características accidentales de nuestra vida y condiciones imperantes, como explosión demográfica, contaminación, situación climatológica, etc. así como la industrialización, el progreso; el individuo pierde su seguridad, co-

re un sin número de riesgos, vive en la expectativa de lo que va a pasar, no puede evitar de todo el sentirse inseguro y de vivir una serie de actividades emocionantes y al mismo tiempo peligrosas; por lo que resulta casi indispensable enfrentarse a todo tipo de situaciones un tanto-peligrosas. Por todo lo mencionado, los estudiantes obtuvieron una calificación dentro del término medio. Desde luego, el habitante del D.F., debido a su situación un poco más riesgosa que los de provincia; presentan menos necesidad de evitar todo ese tipo de circunstancias adversas; son menos temerosos, menos precavidos, menos cautelosos, menos aventureros; en cambio el de provincia, por encontrarse protegidos por su núcleo social, trata de evitar todo tipo de riesgos.

Siendo también una diferencia significativa, la marcada por los hombres del último semestre, tanto de provincia como del D.F. los cuales tienen mayor puntuación que los del primer; la razón puede deberse por encontrarse en una situación quizá más estable, en cuanto a sus relaciones profesionales, amistosas y familiares, y por las características accidentales, antes mencionadas, temen -- perder todo esto y tratan de protegerse; mantienen todos los peligros fuera de su alcance.

Con respecto a la escala 9, necesidad de impul-

sibilidad; cuyos resultados reportan mayor número de diferencias, en comparación con las otras escalas. Sin embargo, todas las calificaciones se encuentran en el término medio o más bajas, lo cual indica que todos los estudiantes de la muestra, son personas que tienen control sobre sus emociones, menos espontáneos, más medidos en sus comentarios, más razonables y reflexivos. Esto es explicable, si tomamos en cuenta que la carrera de psicología es humanista y social; y por lo mismo, sus actividades van dirigidas hacia el ser humano y el trato con él; por lo que su conducta debe ser controlada y no impulsivos.

No obstante, analizando las calificaciones de cada uno de los grupos encontramos diferentes claras; -- siendo menos controlados en cuanto a sus sentimientos, -- más espontáneos, menos reflexivos los estudiantes de provincia; sobre todo los hombres del primer semestre, explicándose esto, que cuando el estudiante de psicología inicia la carrera llega con muchos ánimos, acostumbrados a manifestar todas sus inconformidades, hasta buscar pleitos, pero que a medida que pasa el tiempo y están por finalizar la carrera, se dan cuenta que en realidad una conducta impulsiva, no reflexiva, les acarrea una serie de problemas, así como la crítica social; en cambio en el caso de las mujeres del último semestre, por experiencias diferentes, al finalizar la carrera se encuentra con una

serie de cosas con las que no está de acuerdo y se empieza a cuestionar acerca del por que realizar cosas que no le parece, y muchas otras preguntas más y empieza a manifestar conductas más espontáneas, más impulsivas, más de acuerdo a su sentir y pensar.

Refiriéndose a la Necesidad de Interés por los demás; se puede partir que una de las características de la profesión de psicología está implícita en esta necesidad; por lo que se explica que esta necesidad esté más alta que las demás. Desde luego, existen diferencias entre los estudiantes de Provincia y D.F. se puede decir en terminos generales, que el estudiante de provincia, debido a sus condiciones de vida determinadas, muchas veces, por un contacto estrecho con las demás personas, donde existe mayor comunicación de los acontecimientos sociales, sean fiestas, enfermedades, muertes; de gentes que para ellas son conocidas; hace que el individuo ligado más afectuosamente con los seres que le rodean, sientan la necesidad de colaborar y cooperar por el bienestar de los demás, cosa que en el D.F. sucede menos; por razones ya expuestas; la gente vive más preocupada por su propia sobrevivencia que por la de los demás. Otra de las diferencias que se encontraron, fué entre los estudiantes del primer semestre y último semestre; indicando con ésto, que los del último semestre después de haber

acumulado una serie de conocimientos acerca del ser humano y de su conducta; y el haber llegado hasta el final de la carrera donde ya está cimentado el interés por la misma; - buscan la forma de ayudar, apoyar y comprender a los demás. En cambio los del primer semestre, muchas veces, no saben, ni tienen ideas de ¿por qué están estudiando psicología? - ni lo que ésto implica; además el encontrarse en primer -- semestre no garantiza que finalicen los estudios. Como -- conclusión, se puede decir que la necesidad de interesarse en los demás es imperiosa en todos los estudiantes de psicología.

El análisis de la necesidad de orden, reporta -- mayor necesidad en estudiantes de provincia que en los de México; quizá porque los últimos ya han alcanzado cierta - organización y orden dentro de sus actividades, ya que las exigencias de vida tan agitada que llevan requiere que el individuo para alcanzar ciertas metas y poder subsistir - dentro del medio, tenga mayor organización, escrupulosidad dentro de su area de trabajo y estas características la -- adoptan como normas de vida.

En cuanto a la necesidad de humorismo, como se - ha venido anotando, los estudiantes de provincia tienen -- más deseos de participar en juegos o actividades sociales, de índole divertido, que los de México, ésto puede ser com

previsible, si se vé en función de que los centros recreacionales existen en mayor número en lugares como México; - donde cualquier persona tiene acceso a ellos por lo que - no tratan de buscar diversiones; aparte de que tienen una serie de actividades que realizar, disponiendo de poco -- tiempo, ya que las exigencias de la competencia requiere- un mayor empeño en realizarlas bien. En cambio en provin- cia, aparte de no contar con tantos centros de diversión; sus actividades se realizan en menos tiempo; el provincia- no busca el mínimo pretexto para organizar una fiesta, -- para buscar la diversión y tienen una manera fácil de ver la vida; además todas estas actividades que generan pla- cer son adoptadas por una serie de tradiciones y costum- bres imperantes a través de los tiempos.

Como ya se anotó en un capítulo de este trabajo, que el mexicano culturalmente hablando, busca y desea la- diversión; y como ejemplos de eso, se tiene miles: feste- jos del día de muerto, posadas, día del compadre, etc. en donde se ve la necesidad de buscar entretenimiento, con- tar chistes y tal vez reírse un poco de su triste reali- dad.

En la necesidad de Reconocimiento, se encuen- - tran las calificaciones no altas; por lo que existe poca- necesidad de reconocimiento social, ni necesidad de auto-

estima; pudiendo pensar que de por sí, el hecho de estudiar una carrera como psicología, está necesidad ya se encuentra en parte cubierta y satisfecha.

Es importante mencionar el hecho de que los estudiantes, tanto hombres como mujeres, del primer semestre; necesitan más la aprobación de su conducta; precisamente el iniciar una carrera y alcanzar metas plausibles, trae como consecuencia la necesidad de que se les reconozca, dentro del ámbito profesional y por ciertos valores de tipo social que imperan dentro del grupo, determinados culturalmente, la puntuación fué más alta.

Reafirmando lo mencionado, las calificaciones altas en esta escala indican que el hecho de estudiar una carrera profesional, que implica un interés por los demás se obtenga por sí solo la satisfacción personal, como diría Maslow, la autorealización por haber satisfecho su necesidad de status.

Al referirnos a la necesidad de conocimiento intelectual; se puede observar que el interés de cualquier estudiante de alguna carrera, es el de adquirir mayor conocimiento y el tratar de analizar una serie de hechos que ocurren, desde un punto lógico y razonable; razón por la cual todos los estudiantes de nuestra muestra-

obtuvieron una calificación alta; sin embargo, hay que enfatizar el hecho que los estudiantes del último semestre, tengan mayor necesidad de la adquisición de conocimientos y mayor curiosidad intelectual que los del primer semestre; desde luego, por causas obvias; el individuo cuando mayor cúmulo de conocimientos tiene, mayor es su necesidad de alcanzar más.

Así mismo, los hombres por factores ya mencionados, determinados culturalmente, tienen la necesidad de vislumbrar y escudriñar todos los acontecimientos que se suceden; en cuanto a la mujer, ésta a pesar de querer progresar y alcanzar ciertas preparación a nivel intelectual; trae consigo una serie de consignas culturales, -- por ejemplo, "no importa que seas tonta, con que seas bonita y sepas cocinar, con eso consigues marido"; con ésto, se puede ver el porque de estas diferencias entre hombres y mujeres.

Con el análisis de todos los resultados obtenidos en nuestra investigación, se puede dar uno cuenta, de la importancia y la relevancia que tienen los factores culturales en el desarrollo de la personalidad y de la adquisición de necesidades, parte integrante de la misma; encontrándose unas necesidades más manifiestas -- que otras; lo cual depende de los aspectos ya señalados en cada una de las escalas.

C O N C L U S I O N

El estudio del ser humano ha sido una de las mayores preocupaciones que han tenido los hombres de ciencia, a través de la historia de la humanidad; sin embargo, aún quedan muchas incógnitas por resolver. El intentar dar una aportación al respecto, es casi un deber de todo profesionalista en el area humanista y social; no obstante, se encuentra uno con serias limitaciones que hacen parecer más difícil la labor iniciada.

El haber diseñado una investigación con el objeto de obtener datos acerca de las necesidades del estudiante de psicología, nos hace analizar que las razones por las cuales un estudiante de psicología escoge dicha carrera que es un tanto humanista y social, implica ciertas particularidades relevantes de su personalidad, que en determinado momento lo distingue de otros profesionistas de otras areas.

El campo de la psicología es amplio, por todas las facetas que la misma carrera trae consigo, su objeto de estudio es el conocimiento de la conducta y de todos-

aquellos procesos que la preseden; siendo ésto, además - de interesante por la riqueza de su contenido; su interés versa, así mismo, en el deseo del estudiante de relacionarse y vincularse con las demás personas que le rodean. La amplitud de su campo genera un mayor deseo de adquirir un mayor cúmulo de conocimientos, el querer hallar la explicación de su propia existencia y la de los demás; aunado con el interés que despierta en él, el tratar de ayudar a las personas de su rededor.

Todos estas características inherentes al estudiante de psicología, han sido corroboradas con los resultados de este trabajo, y como señalamos anteriormente, uno de los objetivos era detectar esas necesidades que lo guiaron a estudiar la carrera; las cuales son Necesidad de Logro, Necesidad de Afiliación, Necesidad de Interés por los Demás, Necesidad de Orden y Necesidad de Conocimiento Intelectual.

El tratar de detectar las necesidades más imperantes nos llevó a cuestionarnos, si las mismas estaban determinadas por la organización social en la que se desenvuelve y por un desarrollo cultural dado, porque como podemos analizar, somos producto de una competencia de una civilización industrializada, cuyos objetivos de los sistemas educativos son proporcionar conocimientos úti-

les para la subsistencia en dicha civilización, aunados con la ambición y la actitud cooperativa manifiestas; -- así como algunas formas de conducta cooperativa, que posee sus limitaciones generadas por aquellos aspectos culturales y sociales y que en cierta forma nuestros resultados nos reportan luz al respecto, ya que no sólo lo referente al tipo de necesidades específicas que nacen de esa interacción del individuo con el grupo social y en especial en el estudiante de psicología; por razones ya expuestas son producto de los factores sociales, sino -- también analizando las diferencias entre los estudiantes de Provincia y del D.F.; se encontró que en el de provincia imperan más las necesidades de Agresión, Autonomía, Dominancia, Evasión, Impulsividad, Interés por los Demás, Orden y Humorismo, que en el del D.F.

Otro de nuestros cuestionamientos era ver si -- existían diferencias entre los del primer semestre y los del último; ya que la misma carrera les marca las pautas de conducta a seguir, las cuales, a medida que adquieren conocimientos y están más en contacto con los problemas humanos, las necesidades de Conocimiento Intelectual, de Interés por los Demás, de Orden, de Evasión, Dominancia, de Agresión, se acrecentan, tal como lo señalan los resultados. Al mismo tiempo que estas necesidades se acrecentan, existe mayor control de emociones, razón por la-

cual, los del primer semestre tienen mayor impulsividad que los del último.

Debido a que en la organización social en la -- que vivimos, existen roles establecidos culturalmente, -- los cuales determinan las funciones que tanto el hombre -- como la mujer deben de realizar; nos preguntamos, si en -- realidad existían diferencias entre los hombres y las mu -- jeres, en relación a las necesidades. Los hombres mani -- fiestan mayor necesidad de Logro, Agresión, Dominancia, -- Resistencia y Conocimiento Intelectual, que las mujeres; -- teniendo además una calificación más alta en la Escala -- de Verdad. La necesidad de impulsividad fué mayor en -- las mujeres que en los hombres.

Desde luego, nuestro trabajo presenta sus limi -- taciones; entre las que se encuentra el no haber contro -- lado el factor socioeconómico; que hubiera podido repor -- tar resultados interesantes en relación a las necesida -- des y a sus determinantes culturales. Otro punto inte -- resante, que no se tomó en cuenta fueron las edades de -- los estudiantes, que sin lugar a dudas, por tratarse de -- estudiantes del primer y último semestre, fructúan entre -- sí, pudiendo quizá encontrar diferencias, no sólo como -- se realizó entre grado escolar, sino en cuanto a las eda -- des.

El poder comprobar los aspectos involucrados -- dentro de una cultura particular, como determinantes de normas de conducta, implícitas en los rasgos de personalidad; llevaría consigo estudios exhaustivos al respecto; que darían luz a toda esa gama de fenómenos sociales, -- culturales, educativos, que de alguna forma influyen en el ser humano.

El vislumbrar todo ésto, sería un paso muy venturoso para el conocimiento de la naturaleza humana; por lo que este trabajo, no sólo nos ha sido útil para encontrar esos aspectos específicos de la personalidad, como son las necesidades; sino para dar pie a futuras investigaciones: entre las que pudieran estar el incursionar en otras áreas no sociales, ni humanistas; sino en áreas como la ingeniería, matemáticas, etc; el comparar a profesionistas de México, con los de otras partes del mundo.

Por otro lado, el tomar en cuenta otras características de ciudades de provincia, donde existiera menos desarrollo cultural, tecnológico, económico, etc. Siendo también de gran relevancia, el poder investigar con otros tipos de mediciones los rasgos relevantes de la personalidad; como productos de una cultura particular.

De importancia también resulta mencionar la uti

lización de otros tipos de tratamientos estadísticos, como sería la prueba de U Mann Whitney, por su potencia en cuanto a los resultados.

B I B L I O G R A F I A

1. Allport, Gordon W: PSICOLOGIA DE LA PERSONALIDAD. Editorial Paidós, Buenos Aires, 1970.
2. Anastasi, Anne: PSICOLOGIA DIFERENCIAL. Editorial Aguilar, Madrid, 1973.
3. Anastasi, Anne: TESTS PSICOLOGICOS. Editorial-Aguilar, España, 1974.
4. Anda y de Anda Lorenzo de: LA MECANICA DE LA INTRIGA. Costa-Ami Editor, México, 1970.
5. Anton, Andreau, Cuha; MORAL SEXUAL Y REPRESION SOCIAL. Garnica Editor, Barcelona, 1977.
6. Aranda, Clara; Arreo la Teresa; Carrión, Jorge; Leonardo, Margarita de: LA MUJER: EXPLOTACION, LUCHA, - LIBERACION. Editorial Nuestro - Tiempo, México, 1976.
7. Arias, Galicia, Fernando: ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS. Editorial Trillas, México, 1978.
8. Bischot, Ledford S.: INTERPRETACION DE LAS TEORIAS - DE LA PERSONALIDAD. Editorial - Trillas, México, 1973.

9. Brown, J.A.C.: LA PSICOLOGIA SOCIAL EN LA INDUSTRIA. Editorial Fondo de Cultura Económico, México, 1973.
10. Cueli, Jose: Reidl, Lucy: TEORIAS DE LA PERSONALIDAD. Editorial Trillas, México, 1973.
11. Chesser, Eustance DR. LA MUJER DEL SIGLO XX. Editorial Latino Americana S.A., México, 1977.
12. Diaz Guerrero Rogelio: ESTUDIOS DE PSICOLOGIA DEL MEXICANO. Editorial Trillas, México, 1977.
13. Fenichel, Otto: TEORIAS PSICOANALITICA DE LA NEUROSIS. Editorial Paidos, Buenos Aires, 1976.
14. Fromm, Erich: EL MIEDO A LA LIBERTAD. Editorial Paidos, Buenos Aires.
15. Fromm, Erich: ETICA Y PSICOANALISIS. Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
16. Fromm, Erich: LA CONDICION HUMANA ACTUAL. Editorial Paidos, Buenos Aires.
17. Fromm, Erich: PSICOANALISIS DE LA SOCIEDAD CONTEMPORANEA. Editorial Fondo de Cultura Económica, México.

18. Furszyfer, Mostrow:-
Silvia: Velázquez Mé-
dina Alicia: ESTUDIO PREELIMINAR DEL INVEN-
TARIO DE PERSONALIDAD DE DOU--
GLAS N. JACKSON EN ESTUDIANTES
DE SECUNDARIA DEL DISTRITO FE-
DERAL. Tesis Profesional, - -
U.N.A.M. 1972.
19. Guntrip, Harry: ESTRUCTURACION DE LA PERSONALI-
DAD E INTERACCION HUMANA. Edi-
torial Paidós, Buenos Aires.
20. Guntrip, Harry: EL SELF EN LA TEORIA Y TERAPIA
PSICOANALITICA. Amorrortu Edi-
tores, Buenos Aires, 1971.
21. Hall, C.S.: Lindzey,
G. LA TEORIA DE LA PERSONALIDAD.
Editorial Paidós, Buenos Aires,
1974.
22. Hall, C.S.: Lindzey,
G. LA TEORIA PERSONOLOGICA. Edito-
rial Paidós, Buenos Aires, - -
1974.
23. Horney, Karen: LA PERSONALIDAD NEUROTICA DE -
NUESTROS TIEMPOS. Editorial --
Paidós, Buenos Aires.
24. Jackson, Douglas N.: "Multimethodo factor analysis-
in the evaluation of convergent
and discriminant validity";
PSYCHOLOGICAL BULLETIN, 1969,-
Vol. 72, No. 1, 30-40.

25. Kerlinger, Fred, N. INVESTIGACION DEL COMPORTAMIENTO; TECNICAS Y METODOLOGIA. Nueva Editorial Interamericana, México, 1973.
26. Klein, Viola; EL CARACTER FEMENINO. Editorial Paidós, Buenos Aires, 1965.
27. Kolantay, Alejandra: LA MUJER NUEVA Y LA MORAL SEXUAL. Juan Pablos Editor, México, 1972.
28. Lartigue, Becerra, María Teresa: NECESIDADES PERSONALES DE ESTUDIANTES DE MEDICINA SEGUN EL INVENTARIO DE PREFERENCIAS PERSONALES DE EDWARDS (EPPS). Tesis Profesional, U.N.A.M., - 1974.
29. Lay, C.H. and Jackson, D.N.: "Analysis of the generality of trait inferential relations". JOURNAL OF PERSONALITY AND SOCIAL PSYCHOLOGY, 1969. - Vol. 12, No. 1, 12-21.
30. Megargee, Edwin I.: METRICA DE LA PERSONALIDAD. Vol. 1, Editorial Trillas, México, 1971.
31. Millon, Theodoro: PSICOPATOLOGIA Y PERSONALIDAD. Editorial Interamericana, México, 1974.

32. Paz, Octavio: EL LABERINTO DE LA SOLEDAD. Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1977.
33. Pichot, Pierre: LOS TESTS MENTALES. Editorial Paidós, Buenos Aires.
34. Ramírez, Santiago: EL MEXICANO, PSICOLOGIA DE SUS MOTIVACIONES. Editorial Grijalbo, S.A., México, 1977.
35. Ramos, Samuel: EL PERFIL DEL HOMBRE Y LA CULTURA EN MEXICO. Editorial Espasa-Calpe Mexicana, S.A. México, 1972.
36. Siegel, Sidney: ESTADISTICA NO PARAMETRICA. Editorial Trillas, México, - - 1975.
37. Siess, T.F. and Jackson, D.N. "Vocational Interests and Personality: an empirical integration"; JOURNAL OF COUSSEN SE--LING PSYCHOLOGY, 1969.
38. Spiegel, R. TEORIA Y PROBLEMAS DE ESTADISTICA. Libros McGraw Will, México, 1969.
39. Spock, Benjamin Dr.: ADOLESCENCIA, AGRESION, Y POLITICA. Garnica Editor, Buenos Aires, 1972.

40. Sticher, Lawrence;
Messick, Samuel;
Jackson, D.F.; "Evaluating deception in psy--
chological research",: PSYCHO-
LOGICAL BULLETIN, 1969, Vol. -
71, No. 5, 343-351.

A P E N D I C E

INVENTARIO DE PERSONALIDAD (PRF)

DOUGLAS N. JACKSON

Instrucciones:

En las siguientes páginas encontrarás una serie de oraciones que cualquier persona puede utilizar para describirse así mismo. Lee cada una de las oraciones con cuidado y decide si te describen o no. Después marca tu respuesta en la hoja de respuestas.

Si estás de acuerdo con lo que dice la oración o crees que te describe, contesta VERDADERO (V). Si no estás de acuerdo o piensas que no te describe, contesta FALSO (F).

Al marcar tus respuestas en la hoja, asegúrate que sea en el mismo número de la pregunta que leíste.

Contesta todas las preguntas aunque no estés completamente seguro de tu respuesta.

1. Me divierto haciendo cosas que me ponen a prueba.
2. Les pongo poca atención a las cosas que les interesan a mis amistades.
3. Me encanta ver a alguien que me cae mal, hacer el ridículo en público.
4. Si la opinión pública me es contraria, generalmente pienso que estoy equivocado.
5. Me gustaría ser parte directiva de un club.
6. Si no puedo terminar algo en cierto tiempo, generalmente decido no perder más el tiempo haciéndolo.
7. La gente piensa que soy alegre y divertido.
8. casi siempre acepto un reto.
9. Yo admiro a la gente libre y espontánea
10. Evitar que lo convenzan a uno de dar ayuda a sus conocidos, demuestra inteligencia.
11. Generalmente decido con anticipación, lo haré cierto día.
12. Pienso que los adultos a los que les gusta jugar -- son muy infantiles.
13. El que las personas que me conocen me tengan en alta estima es muy importante para mi.
14. Las discusiones filóficas son una pérdida de tiempo.
15. Yo nací hace más de 90 años.
16. El superarnos sólo tiene sentido si lleva al éxito inmediato.
17. Creo que se pierde mucho de la vida sino se es capas de gozar la gente que nos rodea.

18. No me molesta hacer todo el trabajo yo sólo, si es necesario terminar lo que he comenzado.
19. Me gustaría vagar libremente de país en país.
20. No me gusta insistir demasiado en una discusión.
21. No me molesta hacer todo el trabajo, yo solo, si es necesario terminar lo que he comenzado.
22. Soy demasiado tímido para contar chistes.
23. Seleccionó cuidadosamente las cosas que hago porque quiero tener una vida larga y saludable.
24. Mi actitud ante la vida es cauta y reservada.
25. Cuando veo que alguien está confundido, generalmente le presunto si le puedo ayudar.
26. No me preocupo mucho por mi arreglo personal cuando salgo a la calle.
27. Me fascina oír contar chistes y cuentos cómicos.
28. Me preocupa poco que impresión causó a los demás.
29. A menudo me esfuerzo por encontrar la relación que existe entre las distintas cosas que pasan.
30. Trato de dormir aunque sea un poco todas las noches.
31. Me enojo conmigo cuando no aprendo algo bien.
32. Tratar de agradar a la gente es perder el tiempo.
33. Yo digo muchas groserías.
34. Las aventuras en las que estoy solo me asustan un poco.
35. Trato de dominar a los demás, en vez de permitir que ellos me dominen a mí.

36. Si veo que es difícil lograr algo, generalmente -- cambio de parecer y trato de conseguir otra cosa.
37. Me gusta que la gente hable sobre las cosas que he hecho.
38. Me divertiría aprender a hacer equilibrio en un -- alambre.
39. Creo que a veces se me olvida pensar antes de ac-- tuar.
40. Todos los recién nacidos me parecen changos.
41. Cuando voy a alguna parte generalmente encuentro -- la ruta exacta viendo el mapa.
42. Creo que la mayor parte de las diversiones son una pérdida de tiempo.
43. Me gusta mucho que me alabe.
44. No entiendo como los intelectuales obtienen satis-- facción personal con la vida que llevan.
45. Tengo varios trajes que me han costado más de ---- 25 000 pesos cada uno.
46. Trabajo porque tengo que trabajar y esa es la única razón.
47. La lealtad hacia mis amigos es muy importante para mí.
48. Casi nunca digo nada cuando alguien hace algo que-- a mi me molesta.
49. Cuando era niño, tenía ganas de ser independiente.
50. Me interesa muy poco dirigir a otros.
51. Cuando la gente necesita hacer un trabajo que re--

quiere paciencia me piden a mí lo que haga.

52. No me gustaría tener la fama que se obtiene siendo un atleta.
53. Jamás se me ocurriría trabajar de bombero.
54. Casi nunca hago algo sin medir las consecuencias.
55. Me da mucha lastima la gente solitaria.
56. Generalmente mis papeles personales están muy desordenados
57. Me gustan mucho las fiestas, espectáculos, juegos, cualquier diversión.
58. La aprobación social no tiene importancia para mí.
59. Leo ahora por mi propia iniciativa, casi tanto como cuando tenía que leer para las clases.
60. Yo hago toda mi ropa y todos mis zapatos.
61. Yo sigo trabajando en un problema cuando los demás ya se han dado por vencidos.
62. La mayor parte de mis relaciones con otras gentes son de negocios y no amistosas.
63. Si alguien tiene mejor trabajo que el mio, me gustaría ponerlo en evidencia.
64. No me gusta separarme mucho de mi familia.
65. Me siento seguro cuando dirijo las actividades de otras gentes.
66. El solo pensar que tengo que trabajar por muchas horas, me hace sentirme cansado.

67. No me importa llamar la atención.
68. Nunca dejaría de hacer algo que promete ser divertido por el solo hecho de ser peligroso.
69. De las personas que conosco, las que dicen lo primero que se les viene a la mente son las que me parecen más interesantes.
70. Me disgusta la gente que siempre me está pidiendo consejos.
71. Guardo todos mis documentos importantes juntos en un lugar seguro.
72. Cuando puedo escoger entre trabajar y divertirme, generalmente decido trabajar.
73. El que los amigos tengan una buena opinión de nosotros es una de las mejores recompensas para vivir una buena vida.
74. Si la relación entre la teoría y los hechos no es evidente, no veo razón para buscarla.
75. He ido a la escuela alguna vez durante mi vida.
76. Trato de trabajar sólo lo suficiente para ir la pasando.
77. La gente me considera amistoso.
78. Soy tranquilo para hablar.
79. Mi mayor deseo es ser independiente y libre.
80. Yo sería muy mal juez porque no me gusta decirle a los demás lo que deben hacer.
81. si quieres conocer la respuesta a cierta pregunta, a veces la busco por varios días.

82. Me siento molesto cuando la gente se fija en mí.
83. Tengo una gran curiosidad acerca de muchas cosas.
84. Casi nunca como o bebo algo.
85. A menudo me fijo metas que son muy difíciles de alcanzar.
86. Después de conocer a la mayor parte de la gente, --
decido que no serían muy buenos amigos.
87. La estupidez me enoja.
88. Generalmente trato de compartir mis problemas con --
alguien que me pueda ayudar.
89. Soy bueno para mantener a la gente en orden.
90. Cuando alguien piensa que no debo terminar un trabajo, generalmente estoy dispuesto a seguir su consejo.
91. Me gusta ser el centro de atención.
92. Creo que sería divertido y excitante sentir un terremoto.
93. A menudo rompo cosas por descuido.
94. Siento poca satisfacción ayudar a otros.
95. Antes de empezar a trabajar hago mis planes, veo --
que necesitaré y reuno todo el material necesario.
96. Sólo celebró fechas muy especiales.
97. Me esfuerzo constantemente para que la gente me tenga en alta estima.
98. Cuando era niño, no me interesaban los libros.
99. No he paseado nunca en automóvil.

100. Prefiero un trabajo fácil a uno que tenga muchos--
problemas a resolver.
101. Me gusta llevarme bien con mis vecinos.
102. Rara vez siento ganas de pegarle a alguien .
103. Me gustaría tener un trabajo donde no tuviera que-
darle cuentas a nadie.
104. La mayoría de nuestros líderes políticos hacen su-
trabajo mejor que lo que yo podría hacer.
105. No me gusta dejar nada sin terminar.
106. Yo era uno de los niños más callados de mi grupo.
107. Evito algunos pasatiempos y deportes porque son -
peligrosos.
108. Procuro siempre hablar en voz baja cuando estoy en
algún lugar público.
109. Penso que a los amigos se les debe ayudar y aconse-
jar mucho.
110. Trabajo mejor cuando hay cierto desorden en las co-
sas.
111. Paso la mayor parte de mi tiempo libre, descansan-
do y divirtiéndome.
112. Me parece una tontería preocuparme por la impre-
sión que le causo al público.
113. Me gustaría saber las razones por las cuales los --
eventos naturales suceden de la forma en que suce-
den.
114. Puedo contar fácilmente del uno al venticinco.

115. Mi meta es hacer un poco más de lo que los demás-- han hecho antes.
116. Generalmente prefiero ir a algún lado sólo, que ir a una fiesta.
117. En la vida empujas o te empujan
118. Muchas veces hago cosas sólo porque las costumbres sociales lo dicen.
119. Busco aquellos puestos en los que se tiene autoridad.
120. Cuando los demás se dan por vencidos ante un problema, generalmente yo también me doy por vencido.
121. Me gustaría ser un cantante popular con un gran -- club de admiradores.
122. Me gustaría la sensación de subir en un elevador -- abierto hasta la punta de un rascacielos en cons-- trucción.
123. Yo disfruto con las discusiones en las que se nece sita pensar muy rápidamente más bien que tener co-- nocimientos.
124. En realidad no le pongo mucha atención a la gente-- cuando cuentan sus problemas.
125. No me gusta estar en un cuarto desordenado.
126. No me gustan las bromas pesadas.
127. Nada me podría herir más que tener una mala reputa ción.

128. Para mí las ideas abstractas tienen muy poca utilidad.
129. A veces tengo hambre o sed.
130. Realmente no me gusta el trabajo pesado.
131. Trato de estar con mis amigos el mayor tiempo posible.
132. Cuando alguien me lastima trato de olvidarlo.
133. Si tengo un problema prefiero resolverlo solo.
134. Creo que es mejor no hablar que afirmar las cosas.
135. Cuando encuentro un problema inesperado en lo que estoy haciendo, no descanso hasta que encuentre como resolverlo.
136. En las fiestas, generalmente me siento y observo a los demás.
137. procuro evitar los trabajos que requieren maquinaria y herramientas peligrosas.
138. No soy de los que dicen las cosas impulsivamente sin pensar.
139. Generalmente soy el primero en ofrecer ayuda cuando ésta se necesita.
140. Rara vez cuelgo mi ropa cuidadosamente.
141. Me gusta salir a divertirme todas las veces que -- puedo.
142. No me esforzaría por comportarme como la gente cree que uno debe portarse.
143. Cuando veo un nuevo invento trato de averiguar co-

mo funciona.

144. Nunca he visto una manzana.
145. Prefiero que me paguen por la cantidad de trabajo hecho y no por las horas que he trabajado.
146. Tengo relativamente pocos amigos.
147. Generalmente considero necesario criticar duramente a la gente cuando me molestan.
148. Las responsabilidades familiares me hacen sentirme importante.
149. Cuando estoy con alguien yo soy el que casi siempre hace las decisiones.
150. No soy afecto a insistir en algo que tiene pocas probabilidades de éxito.
151. Si fuera a trabajar en una obra de teatro, me gustaría representar el papel estelar.
152. No me molestaría nadar yo sólo, en un lugar desconocido.
153. Generalmente me aburro si tengo que concentrarme en una sola cosa a la vez.
154. Si alguien está en apuros procuro no entrometerme..
155. Un escritorio desordenado es imperdonable.
156. En mis tiempos libres, prefiero leer libros que valgan la pena en vez de ponerme a jugar.
157. Cuando estoy haciendo algo, casi siempre me preocupa lo que la gente piense de mí.

158. Para mi es más importante ser muy buen deportista-
que saber literatura o ciencias.
159. Generalmente me pongo algo que abrigue en los días de frío.
160. Casi nunca estudio extra en relación a mi trabajo.
161. Amar y ser amado es lo más importante para mi.
162. Si tengo que hacer cola, casi nunca trato de colar
me adelante.
163. Me encanta sentirme sin lazos que me aten.
164. Yo como líder militar sería muy malo.
165. Estoy dispuesto a trabajar mucho más tiempo en un -
proyecto que la mayoría de la gente.
166. Cuando era chico casi nunca competí con otros ni--
ños.
167. Prefiero una vida calmada y segura a una vida lle-
na de aventuras.
168. Procuro estar siempre perfectamente preparado an--
tes de empezar a trabajar en algo.
169. Preferiría cuidar yo mismo a un niño enfermo que -
contratar a una enfermera.
170. Nunca podría saber con seguridad en que he gastado
mi dinero en los últimos meses.
177. Paso gran parte de mi tiempo nada más divirtiénd--
me.
178. Si me gusta mi ropa no me importa que ya esté pasa
da de moda.
179. Me siento más a gusto discutiendo algo intelectual

que discutiendo sobre deportes.

180. Creo que el mundo sería mucho mejor si nadie fuera a la escuela.
181. La gente siempre ha dicho que soy muy trabajador.
182. Rara vez dejo de hacer lo que estoy haciendo sólo para que la gente esté contenta.
183. Frecuentemente hago enojar a la gente porque les molesto.
184. Respeto las leyes, porque yo me guio por ellas.
185. Cuando dos personas están discutiendo, generalmente y les decido el problema.
186. Si tuviera que hacer algo que no me gusta, lo dejaría para después con la esperanza de que otra persona lo hiciera.
187. Muy frecuentemente monopolizo la conversación.
188. Me parece una aventura maravillosa cruzar el océano en un bote de vela.
189. Parece ser que las emociones influyen más en mí que la meditación calmada.
190. Evito hacer demasiados favores a la gente para que no parezca que trato de comprar su amistad.
191. Mi trabajo está siempre bien organizado.
192. La mayor parte de mis amigos son gente que piensa con seriedad.
193. Una de las cosas que me impulsa a superarme es saber que mi trabajo será premiado.

194. En realidad no sé lo que significan ninguno de los últimos adelantos en el campo de la cultura.
195. No tengo sentido del tacto en mis dedos.
196. Cuando la gente no ve lo que hago, generalmente hago menos de lo que podría hacer.
197. La mayor parte de la gente piensa que soy afectuoso y sociable..
198. Soy indulgente con los que me ofenden.
199. Creo que puedo pensar mucho mejor sin tomarme la molestia de escuchar consejos.
200. Yo no sería un buen vendedor porque no soy bueno para encampanar a la gente.
201. Cuando estoy trabajando al aire libre termino lo que tengo que hacer, aunque ya esté obscureciendo.
202. Creo que tratar de ser el centro de atención es de muy mal gusto.
203. Nunca voy a las partes de la ciudad que son consideradas como peligrosas.
204. Generalmente pienso cuidadosamente antes de decir algo.
205. Cuando veo a un recién nacido, casi siempre quiero cargarlo.
206. Frecuentemente se me olvida regresar las cosas a su lugar.
207. Me gusta ver los programas cómicos de la televisión.
208. Cuando he hecho algo bien, no me preocupo por hacer

que los demás lo noten.

209. Cuando creo que estoy en lo correcto, trato de demostrar que mi teoría funcionaría en la práctica.
210. Me dolería si alguien me picara con un alfiler.
211. No me importa trabajar aunque el resto de la gente se esté divirtiéndolo.
212. Cuando veo a alguien que conozco, no me desvío de mi camino para saludarlo.
213. Me enoja más fácilmente que la mayor parte de la gente.
214. He descubierto que en la mayoría de los trabajos, se logra más mediante el esfuerzo combinado de varias gentes, que el de una trabajando sola.
215. Si estuviera en la política, posiblemente sería visto como uno de los líderes más poderosos de mi partido.
216. Si me canso cuando estoy jugando, generalmente dejo de jugar.
217. Trato de que la gente note como me visto.
218. Me gustaría explorar por la noche una casa vieja, vacía y solitaria.
219. Frecuentemente dejo algo a la mitad para empezar algo nuevo.
220. Cuando alguien llora me produce más molestia que compasión.
221. Paso gran parte de mi tiempo arreglando mis cosas-

ordenadamente.

222. La gente me considera serio y reservado.
223. Creo que mi vida no estaría completa si no lograría distinción y prestigio social
224. Preferiría ser contador a ser matemático teórico.
225. Si estuviera explorando un lugar desconocido en la noche debería llevar una linterna.
226. Para mí no tiene importancia el llegar a ser uno - de los mejores en mi profesión.
227. Me encantan las actividades sociales.
228. No me gusta ver que alguien reciba malas noticias.
229. No me molestaría vivir en un lugar muy solitario.
230. Me siento incapaz de manejar muchas situaciones.
231. Continuaría trabajando para resolver un problema - aunque tuviera un fuerte dolor de cabeza.
232. Nunca trato de ser el alma de las fiestas.
233. Creo que es demasiado peligroso jugar en un deslizador.
234. si estoy jugando a algo en lo que se requiere destreza, planeo cuidadosamente cada movimiento antes de actuar.
235. Me siento muy valioso cuando ayudo a una persona lisiada.
236. Rara vez limpio los cajones de mi buró.
237. Si no tuviera que ganarme la vida, me pasaría la - mayor parte del tiempo nada más divirtiéndome.

238. No trato de conseguir las cosas que tienen mis ve
cinos sólo porque ellos las tienen.
239. Me gusta leer diferentes libros sobre el mismo tó
pico a la vez.
240. Ando vestido cuando hay gente a mi alrededor.
241. La gente opina a veces, que descuido aspectos im-
portantes de mi vida, por trabajar tanto.
242. Quisiera que los compromisos con mis amigos no -
me obstaculizaran.
243. Soy de temperamento muy violento.
244. El sentir que formo parte de algo, es muy impor--
tante para mi
245. Trato de convencer a la gente para que acepten --
mis principios políticos.
246. Cuando estoy cansado me distraigo fácilmente.
247. Cuando estaba en la escuela, le contestaba en ma-
la forma al maestro para que mis compañeros se --
rieran.
248. Me gustaría andar en motocicleta.
249. La mayor parte de la gente piensa que actúo espon-
táneamente.
250. Me molesta tener que interrumpir lo que estoy ha-
ciendo para hacerle un favor a alguien.
251. Tengo mis cosas tan bien ordenadas que nunca ten-
go problemas para encontrar algo.
252. Generalmente tengo una razón para hacer las cosas

- que hago y no las hago solo para divertirme.
253. No me convencería de que he tenido éxito hasta --
que el resto de la gente pensara lo mismo.
254. Prefiero construir algo con mis manos, que tratar
de desarrollar nuevas teorías científicas.
255. No puedo creer que la madera se quema en realidad.
256. Estoy seguro que la gente piensa que no tengo mu-
cho empuje.
257. Paso gran parte de mi tiempo visitando amigos.
258. Creo que no es necesario aplastar a otros para te-
ner éxito en el mundo.
259. El tener un hogar tiende a atar a las personas --
más de lo que a mi me gustaría.
260. No me gustaría tener un trabajo en el que tuviera
que obligar a la gente a obedecer las leyes.
261. No dejaría un trabajo incompleto aunque estuviera
muy cansado.
262. No me gusta hacer cosas raras que hagan que la --
gente se fije en mí.
263. No me subiría a una escalera de mano si no estu--
biera alguien que me la detuviera.
264. Pienso que la gente que se enamora impulsivamente
es muy inmadura.
265. Cuando veo a un viejito o a una persona lisiada -
me dan ganas de ayudarlo.
266. Me siento a gusto en un cuarto que está más o me-

nos desarreglado.

267. Me gusta hacerles pequeñas maldades a la gente.
268. No me gusta que hagan muchos comentarios sobre mis logros cuando me están presentando a alguien.
269. Ni siquiera se me ocurre algo que no me gustaría aprender.
270. Puedo correr 1,500 metros en menos de cuatro minutos.
271. Disfruto más trabajando que jugando.
272. Me mantengo bastante independiente de la gente que conozco.
273. Frecuentemente discuto violentamente con la gente.
274. Puedo trabajar mucho mejor cuando recibo estímulo de los demás.
275. Esforzándome un poco puedo hacer que la gente haga las cosas que a mí se me antoja.
276. Cuando me siento mal, dejo de trabajar y trato de descansar un poco.
277. Aprovecho todas las oportunidades para actuar en público.
278. Me encanta la sensación de la velocidad.
279. La vida no es divertida a menos que se vive en forma despreocupada.
280. No me afecta en ninguna forma ver que le peguen a un niño.
281. No soporto leer un periódico que está desordenado.

282. Prefiero pasar la noche tranquilamente con amigos que ir a una fiesta muy ruidosa.
283. Hago bien mi trabajo más bien por recibir aprobación, que porque me guste.
284. Hay muchas otras actividades que prefiero a la -- lectura.
285. Sería muy difícil para mi mantener la mente totalmente en blanco.
286. Para mi es irrealista insistir en llegar a ser -- siempre el mejor en mi campo de trabajo.
287. Me desvió de mi camino a fín de conocer gente.
288. Trato de controlarme para evitar herir a otros.
289. Mi idea del matrimonio perfecto es que ambos si-- gan teniendo la misma independencia que cuando -- eran solteros.
290. No tengo una personalidad fuerte ni dominante.
291. Soy muy persistente y eficiente, aún cuando he estado trabajando muchas horas sin descansar.
292. No me atrae la idea de actuar frente a un grupo -- grande.
293. Me parece que es tonto esquier siendo que tanta -- gente se lastima.
294. Me gusta hacer las cosas de una en una.
295. Recuerdo que cuando era chico trataba de cuidar -- a todos los que se enfermaban.
296. Si llego con algo a la casa, generalmente lo dejo

caer en una silla o mesa que se encuentre a la en
trada.

297. Las cosas que no les caen en gracia a la mayoría-
de la gente, a mí me parecen chistosas.

298. Mi meta en la vida es más la propia satisfacción-
que la fama.

299. Si voy a ir a una exhibición de arte trataría de-
aprender antes algo sobre el artista, su estilo y
técnica, su filosofía sobre el arte y la historia
de cada una de sus obras.

300. Soy capaz de respirar.

V	Lugar de nacimiento																				Fecha (Año, mes, día)
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
V	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	
V	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	
V	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	
V	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	
V	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	
V	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	
V	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	
V	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	
V	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	
V	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	
V	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	
V	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	
V	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	

NOMBRE: _____ EDAD: _____ SEXO: _____

E.C. CIVIL: _____ ESCOLARIDAD: _____ ESCUELA: _____

LUGAR DE NACIMIENTO: _____ FECHA: _____

¿TRABAJA: SI NO ACTIVIDADES QUE DESEMPEÑA EN DICHO TRABAJO: _____

ESCOLARIDAD DEL PADRE O TUTOR: _____ OCUPACION: _____

ESCOLARIDAD DE LA MADRE: _____ OCUPACION: _____

APENDICE III

	H ₁	H ₂	H ₃	
ESCALAS	1	RECHAZADA	RECHAZADA	ACEPTADA
	2	RECHAZADA	RECHAZADA	RECHAZADA
	3	ACEPTADA	ACEPTADA	ACEPTADA
	4	ACEPTADA	RECHAZADA	RECHAZADA
	5	ACEPTADA	ACEPTADA	ACEPTADA
	6	RECHAZADA	RECHAZADA	ACEPTADA
	7	RECHAZADA	RECHAZADA	RECHAZADA
	8	ACEPTADA	ACEPTADA	RECHAZADA
	9	ACEPTADA	ACEPTADA	ACEPTADA
	10	ACEPTADA	ACEPTADA	RECHAZADA
	11	ACEPTADA	ACEPTADA	RECHAZADA
	12	ACEPTADA	RECHAZADA	RECHAZADA
	13	RECHAZADA	RECHAZADA	RECHAZADA
	14	RECHAZADA	ACEPTADA	ACEPTADA
	15	RECHAZADA	RECHAZADA	ACEPTADA

IMPRESA EN LOS TALLERES DE
EDITORIAL QUETZALCOATL, S.A.
PASEO DE LAS FACULTADES #37
FRACC. COPILCO UNIVERSIDAD
TELS. 548-61-80 Y 548-58-56