

D-17

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE QUIMICA



CONOCIMIENTOS NECESARIOS AL INGENIERO
QUIMICO EN EL CAMPO DE DIRECCION DE
EMPRESAS

OSCAR JAVIER CAMACHO ORTEGA
RAFAEL LEONARDO YHIP OCAÑA

INGENIERO QUIMICO

1979

15822



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.

I N D I C E

	Página
INTRODUCCION.....	1
CAPITULO I.- ¿QUE ES EL SER?.....	3
BIBLIOGRAFIA.....	21
CAPITULO II.- COMUNICACION. EL INGENIERO QUIMICO COMO -	
ENTE COMUNICATIVO.....	22
BIBLIOGRAFIA.....	35
CAPITULO III.- RELACIONES HUMANAS EN EL CAMPO DE LA DI-	
RECCION DE EMPRESAS.....	36
PARTE TEORICA.....	38
BIBLIOGRAFIA.....	56
ASPECTOS DE LAS RELACIONES HUMANAS DENTRO	
DE UNA EMPRESA.....	57
BIBLIOGRAFIA.....	64
CAPITULO IV.- TEST PSICOMETRICOS APLICADOS A GRUPOS DE	
RELACIONES HUMANAS QUE SE IMPARTEN EN LA	
FACULTAD DE QUIMICA.....	66
BIBLIOGRAFIA.....	98
CAPITULO V.- CONCLUSIONES.....	99

INTRODUCCION:

Los cambios profundos que la ciencia y la técnica operan aceleradamente a nivel mundial, contribuyen a una perceptible transformación del hombre y de la sociedad.

La era actual, era del átomo y la técnica, otorga un singular relieve al estudio científico que debe descansar en el cambio que se advierte en el hombre y en la sociedad de nuestros días.

Si la mente humana ha sido capaz de organizar un sistema de conocimientos que le permiten dominar a los elementos naturales, ha evidenciado crítica y problemáticamente su ineficacia en la organización científica de la sociedad.

La tecnología, signo con el que el hombre actual se relaciona, hace pensar en una historia futura escrita bajo el signo de las computadoras y en cuyo caudal el hombre se margina; sin embargo, crece el número de países que estudian y aplican una nueva organización social, merced al cambio de sus estructuras y, con ello, se acrecenta la esperanza de que la humanidad escriba la historia del futuro con hombres que se autorealicen plenamente.

No obstante el peligro de que se pierda el equilibrio entre la técnica de las fuerzas productivas, por una parte y la felicidad del hombre por otra, surge imperante la necesidad de establecer un nuevo tipo de Relaciones Humanas que hagan posible la organización de los requerimientos, de los recursos y

de las esperanzas para garantizar el desenvolvimiento armónico de la personalidad de cada ser.

Se hace necesario un nuevo tipo de relaciones humanas - de carácter laboral, para evitar que se caiga en un cierto determinismo tecnócrata del que hablan ciertos autores cuando se refieren a una sociedad futura, en la cual las máquinas regirían la vida de los hombres.

Para ello, las relaciones humanas han alcanzado en los últimos años el merecido rango de una nueva disciplina científica.

Relaciones Humanas, ciencia implícita en el ser, puede definirse como el estudio concerniente a los vínculos, al trato y a las conexiones que se establecen entre las personas.

Los objetivos de esta tesis son: mostrar los conocimientos humanos, necesarios al ingeniero Químico orientado al campo de Dirección de empresas, observar el cambio operado en el estudiante de la facultad de Química, comparando estudios anteriores con el presente, y establecer la importancia de las materias relacionadas con el tema.

CAPITULO I

¿QUE ES EL SER? ¿QUE ES EL HOMBRE? ¿QUIEN SOY?

Estas preguntas son de sencillez irónica pero basta que nos pongamos a pensar una contestación para que las dificultades surjan por todas partes.

Seguramente soy yo, para mí mismo, un ser familiar, una especie de compañero inevitable cuyo comportamiento habitual me es conocido, a veces demasiado. Pero, pensándolo bien, lo que conozco de mí es relativamente superficial. Conozco de mí cierto número de estados experimentados que se repiten día tras día, preveo mis principales reacciones: familiares, profesionales, sociales, religiosas. A lo largo de mis días, me veo obrar de tal o cual manera componiendo mi ser de cada instante la hora, el ambiente, la naturaleza de lo que me propongo realizar. Con frecuencia, además, solo estoy presente a este desarrollo de un modo indolente como de uso, debido a que me veo arrastrado por el juego tranquilizador de las costumbres. Y estos diferentes semblantes que soy, puedo verlo reflejado en los ojos de los seres con los que vivo. Para ellos también, yo soy yo, fulano de tal. Incluso lo soy de un modo distinto para cada uno de ellos y según la naturaleza de las relaciones que mantenemos.

Aquí recogemos, de paso, la noción de apariencia y saber "Lo que soy para los otros cuando no pienso en ello". Esta apariencia está constituida por mi propia irradiación íntima a tra

vés de mi cuerpo.

Pero está constituida también por una serie de cualidades sujetadas como con alfileres sobre mi físico, por decirlo así, y que no expresen necesariamente mi ser íntimo; puedo parecer amable o arisco y no serlo en absoluto.

Existen en mí dos tipos de apariencias que les llamaré máscaras, la cual es el uso que hago de mi apariencia a los ojos de los demás, para obtener unos fines determinados, sabiendo que los demás se formen tal imagen de mí, me sirvo de esta imagen sobre ellos. Esta máscara exterior es un vestido que sirve para todo; me sirve para disimular o para entregarme más fácilmente, para comunicar una intención o un estado de ánimo. Esta máscara de la que acabamos de hablar y que colocamos sobre nuestros rasgos todos los instantes es una cosa muy distinta a una generación espontánea.

Si ando enmascarado es porque en cada instante mi situación concreta se me impone y me obliga a una adaptación más o menos fácil, más o menos consentida, de lo que soy ante ella. Y esto nos lleva a otra noción, la de personaje. El ser es un personaje en cuanto que evoluciona en un medio dado, es el ser en cuanto se acomoda a este medio, en función de su carácter, de sus aptitudes y de las circunstancias.

Esto comporta una consecuencia importante: como el ser humano está siempre situado en un medio, su intimidad verdadera no se aparece nunca de repente sino siempre aprisionada en-

la masa de un personaje que no la deja pasar enteramente, uno que la entrega enmascarada.

Pero hasta ahora la pregunta de la que hemos partido -- ¿Quién soy yo? no ha recibido aún respuesta.

Entonces creo que es preciso ir mas lejos, por medio de un trabajo de conciencia intuitiva conmigo mismo, encontrar -- aquel punto de partida, de donde siento confusamente que todo procede: mis actos, mis deseos, mis repulsiones, mis preferencias. Se trata de llegar a mí mismo como siendo tal persona, -- aquello precisamente que soy.

Para llegar a este fin, no debo librarme a una reflexión de tipo discursivo, sino a una meditación apasible, sobre cuyos datos podré luego reflexionar y dejando por un instante la zona de mis preocupaciones habituales profundizar poco a poco hasta el centro de mí mismo, o por lo menos hacia lo que es estoy tentado en llamar así.

Ahora surge mi máscara interior es decir, con una imagen que me presento a mí mismo, esta máscara la tomo de lo que -- ellos me dan, de algún modo el material bruto que yo organizo, -- que me informo según mis tendencias, mis deseos o mi nostalgia, esta máscara es con frecuencia diversificada en una manifestación de una doble manera una personalidad inacabada, indica positivamente una tensión hacia el término, negativamente, manifiesta, y de una manera, a veces trágica, una huida ante la -- amenaza de una disolución.

Con la máscara interior llegamos a la que para muchos - en este mundo es un punto de llegada, un término que no se --- franquea en la reflexión sobre sí mismo. Raros son los que en este mundo, cuando se ponen a reflexionar sobre ellos mismos,= llegan a ir mas lejos de este limbo donde duermen tantas imágnes de lo que nunca será, y es lo que empuja a los seres insatisfechos a deplorar su vida.

Pero hay que resistir a este perfume turbador del mañana que nunca existirá. Unicamente con esta condición iremos -- mas lejos, y puede ocurrir que entonces despojándome de la --- atracción nostálgica de estos casos que se desvanecen, llegue, en fin a encontrarme a mí mismo, encontrarme en el acto en que soy yo mismo y nada más.

Tengo entonces el sentimiento, -repito; el sentimiento- de una palpitación constante, obstinada, que me mantiene a la fuerza en la conciencia de existir,- ¿Existir?. La palabra parece tener esta vez un significado completamente nuevo, enteramente inédito a través de los datos inmediatos de mi concien--cia, percibo globalmente y de un modo confuso, algo central, - único perfectamente inexpresable. Inexpresable precisamente -- porque es único. No puedo construir aquí ninguna idea general, de la que el estado en que vivo sería un caso particular. En - lo singular lo que me ha invadido de repente, lo singular en - estado puro. Yo soy yo, soy fulano de tal.

Pero al mismo tiempo, algo me está diciendo que voy a -

llegar al límite, siento que mi meditación no me conducirá ya-
mas lejos que a ese cojito.

Además, la intuición a la que he llegado no parece pro-
vechosa a mi espíritu mas que en la medida en que es fecunda o
se revele capaz de iluminar ante mis ojos de un modo nuevo mi-
situación de existente en el seno de lo existente, mi situación
unica, singular en medio de lo que siento la tentación de lla-
mar espontáneamente el no yo. Por esto tengo que considerar de
nuevo este centro de vida interior y de difusión exterior en -
el que acabo de coincidir, para construir en ello, en la medi-
da de lo posible, sus coordenadas.

Entonces vuelvo a caer en el principio de mis primeros-
párrafos ¿Quién soy? ¿Qué es el hombre?.

Malebranchio menciona en su obra "De la recherche de la-
vérité" entre todas las ciencias humanas la del hombre es la -
mas digna de él; sin embargo no es tal ciencia entre todas las
que poseemos, ni la mas cultivada ni la mas desarrollada.

Kant caracteriza a la ciencia humana como la ciencia de
los fines últimos de la razón humana y se pregunta. 1.- Que --
puedo saber?; 2.- Que debo hacer?, 3.- Qué me cabe esperar?, -
4.- Qué es el hombre?.

Podemos decir que la primera puede ser respondida por -
la metafísica, a la segunda la moral, a la tercera la religión
y a la cuarta la antropología, pero en el fondo, todas estas -
disciplinas se podrían refundir en la Antropología, ya que las

tres primeras recaen en la antropología.

Pero reconduce estas tres cuestiones hacia la cuarta, la naturaleza o esencia del hombre y la adscribe hacia la Antropología, pero es sorprendente que esta antropología filosófica no cubra o responda la gran incógnita de nuestros tiempos ¿Qué es el hombre?, nos puede describir observaciones tales como el --- egoísmo, sinceridad, mendacidad, de la fantasía, el sueño, etc; pero no puede ocuparse de que, que es el hombre, ni su lugar -- que le corresponde en el cosmos, su relación con el destino y -- con el mundo de las cosas, su comprensión de sus congéneres, su existencia como ser que ha de morir, su actitud en todos los en cuentros ordinarios y extraordinarios con el misterio que componen la trama de su vida.

Martín Heidegger que se ha ocupado de esta cuestión en - su "Kant und das poble m der metaphysik", lo explica como un ca-- rácter indeterminado de la pregunta "¿Qué es el hombre?... ya -- que Kant solo trata su finitud tal como "¿Qué puedo saber?" y - esto implica un no poder, es decir una limitación, "¿Qué debo ha cer?", implica un algo que no se ha cumplido, lo que supone una limitación, y "¿Que me cabe esperar?", implica una expectativa, - lo que vuelve a suponer otra limitación.

La última pregunta sería, aquella acerca de la fi nitud del hombre, pero ya no se trata de una cuestión antropoló gica, puesto que preguntamos por la esencia de nuestra existen- cia, entonces en lugar de la antropología debemos aludir a la -

ontología fundamental.

Por lo que de aquí Heidegger desplaza las tres interrogaciones Kantianas; Kant no pregunta ¿Qué puedo conocer?, lo esencial es que yo solo puedo algo y que otro algo no puedo; no es esencial que yo se únicamente algo y dejen de saber también algo; lo esencial es que solo puedo saber algo, y que por eso puedo - preguntar que es lo que puedo saber.

No se trata de mi finitud sino de mi participación real en el saber de lo que hay por saber; de igual manera ¿Qué debo hacer? que sería que hay un hacer que yo debo, que no estoy, -- por tanto, separado del hacer justo, sino que yo puedo experimentar mi deber, y encuentro abierto el acceso al hacer.

Por último el ¿Qué me cabe esperar?", la expectativa --- cuestionante, que en el esperar se hace presente la renuncia a lo que no cabe esperar, sino que nos dá a entender que hay algo que cabe esperar; de aquí que podemos concluir que Kant no puede - decirnos la respuesta, ya que no sabe nada acerca del hombre; - de ¿qué tipo de criatura es esta que puede saber; debe hacer y le cabe esperar? por lo que podemos concluir que acerca de la finitud del hombre se nos dá la participación en lo infinito, y nos queda nuevamente la pregunta ¿Qué es el hombre?.

Ahora si nos retractamos al pasado a la época en el que el hombre fue dedicado a la meditación, las épocas de la historia del espíritu en las que la meditación antropológica fue incrementada, épocas que se movieron en las hondas partes de su

experiencia, se sobrecoge al hombre en el sentimiento de una soledad rigurosa, irremisible y en lo más recóndito de su soledad fue donde el pensamiento se hizo fecundo.

En el hielo de la soledad es cuando el hombre, implacablemente, se siente como problema se hace cuestión de sí mismo y como la cuestión se dirige y hace entrar en juego a lo más recóndito de él, por lo que el hombre llega a cobrar experiencia de sí mismo.

Aristóteles reaparece y menciona al hombre como un "problema", como un caso y cobra una conciencia de sí mismo como -- "el" y no como "yo". No se penetra en la dimensión de que el -- hombre se conoce a sí mismo como sabe él que puede conocerse y -- es por esto que el hombre no puede descubrirse en el universo. El hombre es comprendido desde el mundo, pero el hombre no es -- comprendido desde el hombre.

Aristóteles lo encierra en un espacio cerrado, en un sistema geocéntrico esferoidal. En esta época surge la imagen óptica del mundo creada a base de impresionar por la vista y es con Aristóteles en la que esta imagen óptica del universo llega a -- su decantación insuperable, como un mundo de cosas, y el hombre es una cosa entre las cosas del mundo, una especie captable. Pero falta nuevamente la pregunta de la antropología filosófica, -- "Qué es el hombre?".

San Agustín lo plantea desde la componente cuerpo y alma y se halla en la evidencia de dos reinos; es de la escuela ma

niquea y plantea las cuestiones de Kant en primera persona, - y no como problema objetivado.

Plante al hombre como un esquema en el mundo como una - cruz cuya madera vertical es el espacio finito entre cielo e - infierno, que nos eleva directo a través del corazón humano y - cuyo travesaño es el tiempo finito desde la creación hasta el - día del juicio; su centro, la muerte de Cristo, coincide, cu- - briéndolo y redimiéndolo con el centro del espacio, el corazón - del pobre pecador; por tanto se ve obligado a saber del hombre - real del que dice "yo" y al que se le dice "tu", por lo que ha - bla al igual que Aristóteles en tercera persona. El alma que es - el último de los espíritus se halla unida sustancialmente con - el cuerpo humano, que es la suprema cosa corpórea, y aparece co - mo el horizonte y línea divisoria entre la naturaleza espi- - ritual y corpórea. Pero Santo Tomás no conoce un problema espe- - cial ni una problemática del ser humano en particular, tal - como lo expresó el "Agustín" con el corazón angustiado. Por lo - que de nuevo volvemos al problema antropológico en el hombre - aposentado y nada problemático y su interrogante en busca de - la confrontación consigo mismo es aquietada.

- Hegel - Las ideas que teníamos del ser sufren una des - viación radical como no había ocurrido antes en la historia -- del pensamiento humano, que no solo ha influido en la manera de pensar de una época sino en su misma actitud social y política, influencia que ha favorecido la desposesión de la persona huma-

na en favor de la razón del mundo, de sus procesos dialécticos y de sus formaciones objetivas; persigue lo que llama "La unidad del hombre entero", toma en serio la persona humana y demuestra la posición particular que corresponde al hombre voy a tomar como ejemplo un pequeño párrafo de su libro "El espíritu del cristianismo y su destino". "En cada hombre están la luz y la vida, él es la propiedad de la luz; y no es iluminado por una luz a la manera de un cuerpo opaco que muestra un resplandor que le es ajeno, sino que se enciende con su propia materia ígnea y su llama le es propia". Hegel no habla del concepto general del hombre sino de "cada hombre". Para él el hombre no es mas que el principio en que la razón del mundo llega a su autoconciencia plena y con ello a su consumación.

Trata de dotar al hombre con una nueva seguridad, trata de edificarle una nueva mansión cósmica. Este solo lo levanta en el tiempo que constituye la "potencia suprema de todo lo que es".¹

La imagen hegelina del mundo actúa con una fuerza irresistible sobre una época en todos los dominios del espíritu, pero la rebelión surge casi de inmediato y, con ella, se renueva la exigencia de una perspectiva antropológica.

El pensamiento la corrobora y la palabra lo ensalza, pero el hombre real no acaba de encontrar en ella.

1.- Jenenser Realphilosophie, 1805,6.

Marx: El hombre real, en la forma de las masas proletarias de nuestro tiempo, ha acogido esta seguridad y lo seculariza en su fe; Marx se podría decir ha realizado frente a Hegel -- una reducción sociológica, es decir que no quiere ofrecer ninguna imagen del mundo; pretende ofrecer a los hombres de su tiempo no una imagen del mundo sino una imagen de la sociedad, o mejor dicho la imagen del camino a través del cual podrá llegar -- la sociedad humana a su perfeccionamiento; nos presenta las humanas relaciones de la producción de cuya transformación resulta la transformación de la sociedad. Estas relaciones son lo -- esencial y lo sustantivo, aquello de donde arranca y a donde -- nos vuelve a conducir. El mundo del hombre es la sociedad, ofrece una seguridad al proletario; el presente es vivido de inmediato y garantizado, pero el pensamiento no posee el poder de -- estructurar la vida real del hombre, pero la vida misma si posee este poder, y el espíritu lo posee cuando reconoce el poder de la vida y vincula su propio poder.

Una cosa que me es esencial es el de no confundir el --- tiempo antropológico con el cosmológico ni en la vida personal del hombre, ni en su vida social. No trata el problema de la -- realidad del hombre, ni el problema de la decisión humana como raíz del acaecer y del destino social.

La fuerza para dar ese paso no puede provenirle de ninguna seguridad del futuro sino de esas honduras de la inseguridad en las que el hombre, presa de la desesperación, responde a la

pregunta por la esencia del hombre mediante su respuesta decisiva.

- Nietzsche:- Su tema es el problematismo del hombre, propone una cuarta pregunta sobre las de Kant "¿Cómo puede conocerse al hombre?" y la responde con "El hombre es un animal no fijado todavía". "Lo alude como un embrión del porvenir, - del hombre genuino, de la genuina especie hombre. Pag.60. * El hombre de hoy no es ninguna meta sino un camino, una encrucijada, un puente, una gran promesa, es decir es un animal que puede prometer. El hombre para que en verdad sea camino, tiene que liberarse antes que nada de su mala conciencia y de la mala redención de esta conciencia. Ya no promete más a los demás el cumplimiento de deberes sino que se promete a sí mismo el cumplimiento del hombre. El hombre, el animal hombre no tuvo hasta ahora ningún sentido, la pregunta ¿para que hay hombre? no tenía respuesta. Por lo tanto el discurso de Nietzsche resulta respuesta falsa; es falso en primer lugar el supuesto sociológico y etnológico sobre la prehistoria del hombre, también es falso en segundo lugar la idea psicológica e histórica sobre la voluntad de poderío. Nietzsche ha pretendido comprender al hombre a partir del mundo animal, y no por eso se ha diluido la problemática específica del hombre.

. . . Ya no se pregunta como podríamos comprender que exista un ser como el hombre, sino como es posible comprender que un ser como el hombre haya surgido y saltado del mundo ani

* Pag. 60: Que es el hombre (J. Bruner)

mal.

- ACTUALIDAD -

Si tomamos dos ensayos importantes de nuestra época Heidegger y Schiler, vemos que una antropología individualista no se ocupa esencialmente mas que la relación de la persona humana consigo misma, de las relaciones entre el espíritu y los impulsos dentro de ella, etc. que no pueden llevarnos a un conocimiento de la esencia del hombre. La cuestión de Kant "¿Qué es el hombre?", no puede ser resuelta partiendo de la consideración de la persona humana sino únicamente considerándola en la totalidad de sus relaciones esenciales con el ente. "Solo el hombre que realiza en toda su vida y con su ser entero las relaciones que le son posibles puede ayudarnos de verdad en el conocimiento del hombre: entonces la cuestión de nuestra esencia se nos presenta cuando estamos en soledad y esta respuesta la buscaremos en el hombre que logra sobrepasar la soledad sin padecer -- por ello, en la fuerza indagadora que aquella le prestó.

Con lo anterior vemos que al pensamiento humano se le -- plantea una tarea nueva con referencia a la vida y es nueva, -- porque exige que el hombre que quiere conocerse a sí mismo se -- sobreponga a la tensión de la soledad y a la llaga viva de su -- problemática para que entre a una nueva vida renovada con su mundo, y se ponga a pensar a partir de esta situación, por lo que aquí comienza de verdad un nuevo proceso de superación de la soledad. La crítica del método individualista suele partir de la --

tendencia colectivista; pero sí el individualismo no abarca más que una parte del hombre así le ocurre también al colectivismo -- ya que ninguno de los dos se encamina a la integridad del hombre, al hombre como un todo. El individualismo no ve al hombre -- mas que en relación consigo mismo y el colectivismo no ve al -- hombre, ve solo la sociedad. En un caso el humano se haya desfigurado, en el otro oculto.

Ambas concepciones de la vida, el individualismo y el colectivismo modernos son en lo esencial, el resultado a la manifestación de una situación humana pareja, solo que en etapas diferentes.

La persona humana se siente a la vez como hombre que ha sido expuesto por la naturaleza, como un niño expósito y como -- persona aislada en medio del alboroto del mundo humano. La primera reacción del espíritu al conocer la nueva situación inhóspita es el individualismo moderno al colectivismo de la segunda.

En el individualismo la persona humana se empeña en afirmar esta situación, en revestirla de una meditación positiva de un "amor fati" universal. Por lo mismo que es expuesta por la -- naturaleza, el hombre se siente individuo de un modo tan radical como ningún otro ser en el mundo y acepta su ser expósito -- por lo mismo que significa su individualidad.

Para salvarse de la desesperación que le amenaza en esta soledad, el hombre busca la salida de glorificarla.

El individuo moderno posee un fundamento imaginario y es te fundamento imaginario podemos describirlo como un talón de Aquiles, porque la imaginación no alcanza a cambiar de hecho la situación dada.

La segunda reacción, el colectivismo se produce en lo esencial como consecuencia de la primera. La persona humana pre tende esta vez sustraer su destino a la soledad, tratando de su mergirse por completo en uno de los modernos grupos compactos. Cuanto mas compacto, mas cerrado y mas potente sea este grupo - se sentirá libre de ambas formas de intemperie, la social y la cósmica; ya no hay motivo alguno para la angustia vital, puesto que basta con acomodarse en la voluntad general y abandonar la responsabilidad propia ante la existencia que se ha hecho demasiado complicada, en manos de la responsabilidad colectiva, que se muestra a la altura de todas las complicaciones. La colectividad asume la seguridad total, y esto ya no es imaginario, se ha establecido el contacto prudente de la persona con el todo, que abarca la masa de los hombres y funciona con tanta seguridad, pero ningún contacto a tenido lugar de hombre a hombre. El hombre en colectividad no es el hombre con el hombre. No se libra a la persona de su aislamiento uniéndola a otras vidas; el todo que reclama la totalidad de cada uno, se encamina conscientemente y con éxito, a reducir, neutralizar, desvalorizar, deponer de todo aviso de santidad a cualquier unión entre seres vivos. Se insensibiliza cuando menos toda faceta sensible -

del ser personal que anhela el contacto con otros seres. Se reprime el afán de conocerse a sí mismo. El colectivismo moderno es la última barrera que ha levantado el hombre antes de encontrarse consigo mismo.

El encuentro del hombre consigo mismo, solo es posible - una vez acabado el reinado de la imaginación y de la ilusión, - no podrá verificarse sino como encuentro del individuo con sus compañeros y tendrá que realizarse así.

En el individualismo la persona, a causa del vencimiento nada mas que imaginario de su situación fundamental, se halla - montada en la ficción, por mucho que crea o pretenda creer que se está afirmando como persona en el ser.

En el colectivismo al renunciar a la decisión y a la resolución personal directa, renuncia a si misma.

Para la ciencia filosófica del hombre, la realidad nos - ofrece el punto de partida desde el cual podemos avanzar, por - un lado hacia una comprensión nueva de la persona y por otra ha - cia una comprensión nueva de la comunidad. Su objetivo central - no lo constituye ni el individuo ni la colectividad sino el hom - bre con el hombre.

Unicamente en la relación viva podremos reconocer la --- esencia del hombre.

También el gorila es un individuo, y un hormiguero es -- una colectividad, pero el "yo" y el "tu" solo se dan en nuestro mundo, porque existe el hombre y el "yo" ciertamente, a través-

de la relación con el tú. La ciencia filosófica del hombre que abarca la antropología y la sociología tiene que partir de la consideración de este objeto "el hombre con el hombre". Si consideramos al individuo en sí, entonces llegaremos a ver tanto del hombre como vemos de la luna, solo el hombre con el hombre es una imagen cabal; si consideramos la totalidad en sí, entonces veremos tanto del hombre como vemos de la Vía Láctea; solo el hombre con el hombre es una forma perfilada. Si consideramos al hombre con el hombre veremos siempre la dualidad dinámica que constituye al ser humano; aquí el que da y ahí el que recibe, aquí la fuerza agresiva y ahí la defensiva, aquí el carácter que investiga y ahí el que ofrece información y siempre los dos a una, completándose con la contribución recíproca, -- ofreciéndola conjuntamente, al hombre.

Ahora podemos dirigirnos al individuo y reconocerlo como el hombre según sus posibilidades de relación, podemos dirigirnos a la colectividad y reconocerla como el hombre, según su plenitud de relación.

Podremos aproximarnos a la respuesta de la pregunta --- ¿"Qué es el hombre." si acertamos a comprenderlo como el ser en cuya dialógica, en cuyo "estar dos en recíproca presencia", se realiza y se reconoce cada vez el encuentro del uno con el otro".

Bibliografía:

- 1.- ¿Qué es el hombre?
J. Bruner
Breviario Editorial Siglo XXI

- 2.- La Incógnita del hombre
Alexis Carrel
Editorial Diana

- 3.- ¿Qué es el ser?
Dr. Felipe Pardini
Universidad Iberoamericana.

CAPITULO II

COMUNICACION. EL INGENIERO QUIMICO COMO ENTE COMUNICATIVO

Introducción:

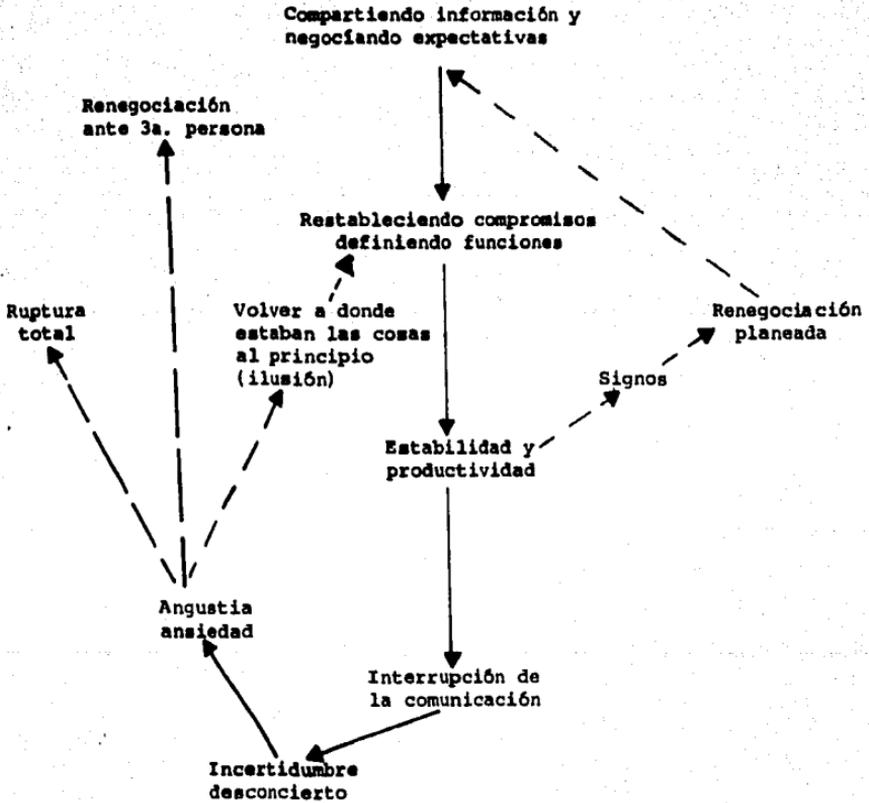
Uno de los puntos más importantes y más fáciles de perder es el de comunicar lo que deseamos a los demás. Un individuo debe expresarse en los términos adecuados para que las personas -- que lo escuchen interpreten el mensaje correctamente. Esto se -- vuelve más importante cuando uno, dentro de una empresa ocupa --- cierto tipo de puesto (supervisarios), y sus subordinados tienen que ejecutar lo que uno desea.

Si uno no se puede comunicar adecuadamente es probable -- que estos (subordinados) cometan errores que bien pueden costar-poco , pero que también pueden ser muy costosos, incluyendo vi-- das humanas.

Es tarea diaria de todas las personas (el Ing. Químico -- como tal) el comunicarnos tanto con nuestros semejantes como con nosotros mismos.

Para ello se han hecho grandes estudios que trataremos -- de sintetizar en este capítulo.

RELACIONES HUMANAS DINAMICAS



Modelo de Renegociación planeada sin y con intervención del -
"especialista"

TIPOS DE COMUNICACION Y SU PROPOSITO:

Todos tenemos capacidad de comunicarnos a diferentes niveles, con un gran número de personas y en muchas formas.

Esta puede ser oral, escrita, gesticular, por medio del tacto, del olfato y de muchas otras formas como comunicación masiva, comunicación consigo mismo, por medio de imágenes, etc.

Pero toda comunicación tiene un propósito, los griegos -- fueron los primeros en preocuparse por esto. Aristóteles en la "Retórica", afirma que el único objeto de la comunicación es -- (persuadir), es decir el intento que hace un orador de llevar a los demás a tener su mismo punto de vista.

Este concepto perduró hasta fines del S.XVIII donde surgieron los conceptos de la psicología de las facultades. La dualidad alma-mente fue interpretada y tomada como base para dos -- propósitos, independientes entre sí, de la comunicación. Uno de ellos era de naturaleza intelectual o cognositiva, el otro era emocional.

Los psicólogos modernos agregan un tercer propósito que es el de entretener. Por lo tanto la comunicación debe influir , informar y entretener; mas el propósito debe cumplir con los siguientes requisitos:

- 1.- Que no sea contradictoria ni inconsciente consigo mismo.
- 2.- Toda comunicación debe ser centrada en la conducta, -- es decir, expresada en terminos de la conducta humana.

3.- Debe ser específica.

4.- Debe ser compatible con las formas en que se comunica la gente.

SISTEMAS DE COMUNICACION:

Existen tantos sistemas para comunicarse, como uno desee, pero estos se logran a través de un solo modelo. Este modelo ha sido cambiando a través de su estudio en el tiempo, pero en esencia es la misma. Aristóteles dijo que en toda comunicación hay tres elementos (que constituyen el modelo):

- 1.- Quien comunica.
- 2.- Que comunica.
- 3.- A quien comunica.

En el Siglo XIX se estableció que dichos elementos son -- los siguientes:

- 1.- Fuente.
- 2.- Mensaje.
- 3.- Destino.

También se estableció que si no había respuesta del destino, solo había información y no había comunicación; o sea que esta (Comunicación) se logra cuando el destino se convierte en -- fuente. Posteriormente se establecieron que los elementos del modelo de la comunicación eran como sigue:

- 1.- Emisor.
- 2.- Canal.

3.- Receptor.

INTERFERENCIAS:

Para que una persona pueda comunicarse con otra y pueda ser aceptado perfectamente su mensaje, deben eliminarse los ruidos o interferencias.

Estas pueden definirse como todo aquello que desvirtúa -- o distorsiona la calidad del mensaje. Por el contrario sucede -- cuando se habla de fidelidad en la comunicación.

Las interferencias pueden estar en la fuente o en el destino, en el mensaje o bien en el canal, Analicemos los factores -- que determinan la efectividad de la comunicación (fidelidad) en cada uno de los anteriores puntos.

* FUENTE:

Recordemos que una propiedad inherente a la fuente es el codificador, o sea la manera de que esta va a emitir el mensaje. Existen por lo menos, cuatro distintas clases de factores dentro de la fuente que pueden aumentar la fidelidad:

- a) Habilidades comunicativas.
- b) Actitudes,
- c) Nivel de conocimiento
- d) Posición que ocupa dentro de un sistema socio-cultural.

Analizamos cada uno de los puntos anteriores:

- a) Existen cinco habilidades verbales en la comunicación, dos de estas son propias del codificador: hablar y escribir; dos

son propias del codificador: leer y escuchar, la quinta es crucial tanto para el codificador como para el decodificador: la reflexión o pensamiento, esta última, no solo es esencial para la codificación sino que se halla implícita en el propósito mismo.

Existen otras habilidades codificadoras como la pintura - el dibujo, la gesticulación, pero se pueden analizar similarmen- te al hablar o escribir.

Estas cinco habilidades afectan de dos maneras nuestra -- fidelidad en la comunicación:

a) En primer lugar afectan a nuestra capacidad analítica- con respecto al propósito e intención de la comunicación.

b) En segundo lugar, afectan nuestra capacidad para codi- ficar mensajes que expresen nuestra intención.

LAS ACTITUDES;

Actitud es un conjunto de hábitos ante una situación de- la vida, estas pueden ser favorables o desfavorables, es decir - que pueden gustar o no a la persona o grupo de personas con qui- e nos estamos comunicando. Las actitudes mas importantes que- pueden influir sobre la fuente son:

1) Actitud sobre sí misma:

Esto se refiere a la confianza que tiene uno en sí mismo- de lograr sus objetivos y metas. Si esta actitud es favorable, el destino o receptor lo captará y en la mayoría de los casos actua- rá con una actitud favorable hacia la fuente, por el contra--

rio sucede en el caso de que no se tenga confianza.

2) Actitud hacia el tema que se trata:

Cuando leemos un libro o un artículo, o escuchamos a un orador o vendedor, percibimos la actitud de esto hacia el tema que este tendría, así mismo cuando nosotros no estamos convencidos de lo que vamos a decir o escribir tenemos una actitud desfavorable al tema, lo cual afecta a nuestra comunicación.

NIVEL DE CONOCIMIENTOS:

El grado de conocimiento que una fuente posee habrá de afectar a su mensaje. No se puede comunicar lo que no se sabe así como no se puede comunicar con el máximo contenido de efectividad un material que no se entiende. Por otra parte si una fuente es demasiado especializada en el tema, puede aplicar palabras tan técnicas que su receptor no será capaz de entenderla. Cabe mencionar cuatro tipos de conocimientos que el receptor debe tomar en cuenta:

- 1) Conocimiento del código
- 2) Conocimiento sobre el tema
- 3) Conocimientos sobre como comunicar
- 4) Conocimientos respecto al destino o receptor.

SISTEMA SOCIO-CULTURAL DE LA FUENTE:

Ninguna fuente se comunica como libre agente sin estar influida por la posición que ocupa en un determinado instante un sistema socio cultural, claro está que es necesario tener en cuen

ta los factores personales de la fuente, al igual que tener conocimiento del sistema social en que se está operando.

RECEPTOR:

El receptor es una de las partes más importantes del proceso de la comunicación, en general los puntos que hemos tratado -- hasta la fuente (habilidades comunicativas, actitudes, nivel de conocimientos y sistema socio-cultural) los podemos trasladar al receptor. El emisor debe tener cuidado y debe de estar atento a cada uno de los factores en los que se encuentra el receptor.

EL MENSAJE:

Hemos definido al mensaje como el producto físico verdadero del emisor. Cuando hablamos y transmitimos nuestro discurso -- podemos decir que será nuestro mensaje, cuando pintamos un cuadro si gesticulamos, los movimientos de nuestros brazos, las expresiones de nuestro rostro constituyen el mensaje.

En esto hay por lo menos tres factores que deben ser tomados en cuenta:

- 1) el código usado
- 2) el contenido
- 3) la forma en la que es tratado el mensaje.

Al hablar de código, el contenido y el tratamiento del mensaje, podemos realizarlo respecto a tres cosas:

- * Los elementos
- * La estructura
- * El nivel de discusión

Teniendo en cuenta lo anterior analicemos ahora los factores del mensaje:

1) Código:

Puede definirse como todo grupo de símbolos que pueden -- ser estructurados de manera que tenga algún significado para alguien. Cada uno de ellos contiene elementos (letras, sonidos, palabras, etc) que están estructurados en determinados órdenes.

Cada vez que codifiquemos un mensaje hemos de tomar ciertas decisiones con respecto al código que hemos de usar. En primer lugar tenemos que decidir: a) que código?. b) qué elementos de este? y c) qué método de estructuración de los elementos del código habremos de seleccionar. En segundo termino, al analizar la conducta de la comunicación necesitamos comprender en nuestro análisis las decisiones con respecto al código.

2) Contenido:

Podemos definir el contenido del mensaje como el material del mensaje que fuera seleccionado por la fuente para expresar - el mensaje.

3) Tratamiento:

En la selección de elementos y estructuras tanto del códi

go como del contenido la fuente tiene que tomar una serie de decisiones y elegir entre un gran número de probabilidades. Por lo anterior podemos definir el tratamiento de un mensaje como la decisión que toma la fuente de comunicación al seleccionar y estructurar los códigos y el contenido.

EL CANAL:

Los tres principales significados para la palabra canal en la comunicación son los siguientes: Formas de codificar y decodificar mensajes, vehículos del mensaje y medio de transporte.

Al comunicarse la fuente tiene que elegir un canal, un vehículo en el cual se transporte el mensaje. Supongamos que el lector es el director de Mercadotecnia de una compañía y va a lanzar un producto nuevo al mercado nacional, surgen varias preguntas.-- con respecto al canal utilizado, ha de transmitir el mensaje por televisión, por radio, por el periódico o revistas?. Una vez elegido el medio todavía se necesita hacer una serie de selecciones-- dependiendo de la preferencia, tales como si prefiero la televisión, que canal escojo, a que hora, etc.

Son varias las causas que determinan la selección de los medios que pueden emplearse, esto esta limitado por: a) Lo que se puede conseguir, b) como será la inversión y c) las preferencias de la fuente. Otras determinantes son: a) los canales captados por la mayoría de la gente (al menor precio), b) los canales de mayor efecto, c) los mas aptos al tipo de propósito que persigue la fuente y d) cuales son las más adecuados al contenido del-

mensaje.

Lo que queremos sugerir es que todos los mensajes deben ser transmitidos a través de un canal y que la decisión de estos es importante en la determinación de la eficiencia y efectividad de la comunicación.

LA RETROALIMENTACION:

Es considerada dentro de la comunicación como un factor de gran importancia y podemos decir que es una manera de ayudar a otra persona que busca mejorar su comportamiento. Para esto -- se le da información sobre como afecta su conducta a los otros.-- La Retroalimentación ayuda al individuo a observar su forma de actuar dentro de "lo aceptable al grupo" y así, lograr mejor sus metas.

Ocho criterios útiles para la Retroalimentación son enlistados a continuación:

1.- Es descriptiva, más que evaluativa.

Describiendo la propia reacción, se deja al individuo libre de usarla o no, dependiendo de que crea sea adecuada o no, - Evitando un lenguaje evaluativo, se reduce la necesidad del individuo a responder ofensivamente.

2) Es específica, más que general.

Decir que alguien esta "dominado" probablemente no sea -- tan útil como decir: "ahora que estamos decidiendo sobre tal punto, no escuchaste lo que dijeron otros y me sentí forzado a aceptar

tar sus argumentos o enfrentarme a tu ataque".

3.- Se toma en cuenta las necesidades de ambos:

El que da y el que recibe la Retroalimentación debe tomar en cuenta las necesidades que se tienen, ya que esta puede ser destructiva cuando sirva solo a las propias necesidades y no toma en cuenta las necesidades de quien recibe,

4.- Se dirige al comportamiento susceptible de cambio en el que la recibe,

La frustración sólo se aumenta cuando a una persona se le recuerdan defectos sobre los cuales no tienen control.

5.- Se solicita, más que se impone:

La retroalimentación es útil cuando el que recibe ha formulado la clase de pregunta que aquellos que lo observan, pueden contestar.

6.- Se da el tiempo oportuno:

En general, la Retroalimentación es más útil si se dá inmediatamente después de una conducta (dependiendo por supuesto de la actitud de escucha de la persona, el apoyo que pueden darlos demás, etc.).

7.- Se checa la Retroalimentación para garantizar una comunicación clara:

Una manera de hacer esto es hacer que el que la recibe repita en sus propias palabras la sugerencia hecha, para ver si --

corresponde a lo que el otro quiso decir.

8.- Cuando la Retroalimentación se da a un grupo de trabajo, tanto el que da como el que la recibe, tienen la oportunidad de checar con los otros participantes si la información recibida es -- correcta.

Es solo la impresión de una persona, o se trata de una interpretación aceptada de todos?

Bibliografía:

1.- El proceso de la Comunicación. Introducción a la teoría y a la práctica.

David K. Berlo

Ed. Ateneo, 8ª impresión, 1977.

2.- Introducción a la Psicología Social

Henry C. Lindquén

Ed. Trillas, México, 1966

3.- Apuntes de Relaciones Humanas

Ing. Santos Soberón S.

CAPITULO III

**RELACIONES HUMANAS EN EL CAMPO DE LA DIRECCION
DE EMPRESAS.**

Introducción:

Después de analizar los puntos básicos de la teoría de la comunicación entraremos a estudiar el tema central de esta tesis "Las Relaciones Humanas inter empresa" que según Marcel Bolle -- de Bol son las relaciones sociales que nacen del trabajo en común, o en otras, palabras "Las interrelaciones de orden psico -- lógico y social que se producen en la ejecución del trabajo en común.

Para tal efecto dividiremos el capítulo en dos partes, la primera habla de la teoría de las Relaciones Humanas como tal y la segunda parte nos dice de las aplicaciones de dicha teoría -- dentro de una empresa.

La primera parte puede resultarnos muy teórica y fuera -- de tema, pero serán las bases para comprender a un individuo; -- de ahí partiremos para después analizar los motivos de su con -- ducta y bosquejar una teoría que nos lleve a conocer al indivi -- duos y lograr unas buenas Relaciones Humanas.

En la segunda parte aplicaremos estos conocimientos a una Empresa, su importancia estriba en que el Ingeniero Químico for -- ma una parte fundamental dentro de una empresa y en muchas oca --

ciones es el nexo que une a los obreros con los patrones, o bien, forma parte de la Dirección de la Empresa.

Parte Teórica :

La actitud tanto interna como externa es característica de los seres humanos. De ella trataremos en esta parte y puede decirse que es lo dinámico de la conducta. El término dinámico en el lenguaje corriente significa poder, energía, fuerza o actividad.

Numerosos autores explican la actitud humana mediante los motivos y afirman que estos son los factores que suscitan, sostienen y dirigen toda actividad, mediante una acción específica. Sin embargo, este planteo del dinamismo de la conducta del hombre implica que es un ser inerte, pasivo, al cual debe activar una fuerza impulsora. Cuando un individuo universitario acude a solitar un trabajo, y es aceptado, tendrá un individuo cercano que le muestre, que le guíe en el aprendizaje de su trabajo. Podrá decirse que la dirección que imprime al principiante es un motivo.

Los motivos son abstracciones mas bien que hechos. Es decir cuando hablamos de motivos vamos mas allá de los hechos, y los interpretamos en términos que consideramos convenientes. Nadie ha obsevado el hambre en sí misma, ni el impulso sexual, ni la ambición. Obsevamos solo la conducta, advertimos la inquietud

tud, la búsqueda, el logro de la meta y el descanso una vez que se ha obtenido el fin de ahí inferimos los motivos. Si observamos a una persona sedienta vemos que manifiesta sensibilidad ---- intensa hacia el agua. El mismo fenómeno ocurre de otros motivos. Por esto tenemos confianza al usar el término motivo, porque--- observamos una condición especial entre el sediento y un cierto-tipo de conducta, advertimos la selectividad y la orientación de la conducta y las señales de sociedad, sin embargo, otros motivos como la ambición presentan problemas, no podemos observar las --- condiciones precisas en las cuales aparece. Es imposible fijar - el tipo de conducta que engendra la ambición, porque se puede -- satisfacer de muchas maneras. No hay hombres ambiciosos que se - comporten de la misma manera. No se puede relacionar la ambición con procesos fisiológicos. Cuando pasamos de los motivos fisio-- lógicos a los psicológicos y sociales, entramos en el dominio de la psicología, entendida como el estudio del hombre que lucha y muere, que crea y destruye, forman el mundo y producen la his -- toria humana.

Por tanto el aspecto de la conducta debe dar cuenta de toda la actividad del hombre. Distintas explicaciones se han pro -- puesto del dinamismo de la conducta:

1.- Los intintos:

Consisten en una fuerza interna especial que impede al ani -- mal y al hombre actuar en forma definida. Por ende , el instin

to es tanto la fuerza impulsora como la pauta estereotipada de conducta.

2.- Los estímulos condicionados:

La respuesta condicionada es el resultado de un estímulo condicionado. Este principio vale tanto para el condicionamiento clásico como para el instrumental, concluiremos, -- que la teoría de los estímulos condicionados no explica la actividad determinada del ser humano. Porque sucede que, al adquirir el hombre un nuevo motivo el estímulo condicionado nunca tuvo -- ocasión de parearse con el estímulo absoluto. Por otra parte, la teoría de los instintos no explica como los instintos secundarios se desarrollan de los primarios, ni la teoría del estímulo y reacción da tampoco razón de la unión entre el estímulo y la respuesta del ser.

3.- Las necesidades:

En las dos últimas décadas se introdujo el término necesidad como sustituto del instinto, porque excusa al psicólogo -- del problema de postular una fuente biológica de las fuerzas impulsoras, y le permite extender el significado de necesidad a todo lo que estime como conveniente como las necesidades psicológicas y sociales.

4.- La autonomía funcional de motivos:

Sugiere que los motivos adultos se desarrollan de las ne-

cesidades biológicas como resultados de intereses incidentales que se formaron durante una actividad que provocaron originalmente motivos biológicos.

Los sentimientos, emocionales, intereses y actitudes, pertenecen junto con los impulsos, considerados anteriormente, a la psicología dinámica.

De hecho, el hombre prefiere el bienestar en la vida, y pone todo su empeño en prolongarlo, procura así mismo evitar las situaciones desagradables, o, al menos, se esfuerza en abreviarlas. Entonces podemos decir que existe una relación entre la motivación y la emoción.

El estudio de las emociones es reciente, a fines del siglo XIX, los psicólogos investigaron casi exclusivamente las funciones cognitivas sensoriales e intelectuales. Esto es probable quizá en los siguientes prefijos:

- 1.- Al hombre le importa más descubrir y sojuzgar la naturaleza para vivir cómodamente que el conocimiento de sí mismo.
- 2.- Los grandes pensadores opinaron que las emociones (pasiones) pertenecían a la moral, porque constituían la parte inferior del hombre .
- 3.- Las emociones son algo tan personal y privado en la vida humana que se les juzgaba ajenas a la ciencia.

Entre las reacciones afectivas de las cuales tratamos en-

esta parte podemos distinguir ciertas experiencias que acompañan muchas de nuestras actividades.

El agrado o desagrado de nuestras experiencias cotidianas reciben el nombre de tono afectivo.

Para establecer distinciones llamaremos a estos estados afectivos Sentimientos y reservaremos el término emoción para las reacciones más profundas e intensas como el miedo, la ira y el goce .

Las características de la excitación no es suficiente para distinguir entre sentimientos y emociones, ya que también nos--- excitamos cuando subimos una cuesta empinada o corremos durante unos minutos.

La intensidad y, sobre todo, la cualidad del tono afectivo son características de estas experiencias.

La emoción se refleja en toda la conducta la cual permite descubrirlas entre otros seres humanos y en los animales.

Además de los estados intermedios que existen entre las experiencias de agrado y desagrado y las emociones, existen otras reacciones afectivas; los intereses y las actividades.

A continuación mencionaremos las más importante de ellas:

Emociones:

Una de las causas de gran importancia que interfieren con sus comportamiento y relación humanas es su sistema emocional, -

las emociones tienen una gran influencia en el cómo, vemos las cosas o en el cómo, percibimos determinada situación, ya que el impacto emocional puede ser bueno o malo, según la circunstancia, según adonde nos llevan o que nos muevan.

Existen tres categorías en que se presentan;

- 1) Nivel sentimiento
- 2) Nivel emoción
- 3) Nivel pasión

Miedo:

La raíz primaria del miedo estriba en la capacidad de la célula de contraerse e irritarse.

Motivos; 1) Carencia de diálogo físico, intelectual o espiritual

2) Insuficiencia mental

3) Conflicto

Estímulos que generan el miedo:

1) Dolor

*Físico

*mental

*La enfermedad

*muerte

*soledad

*miedo a la vida

*miedo a los instintos.

*miedo a las guerras

El miedo en cuanto a su origen puede ser:

- 1.- Real.- Miedo a las cosa tangible que no puede hacer daño
- 2.- Imaginario.- Se tiene que el 80% de miedo es imaginario y es quizá la causa mas difícil de superar.

Ahora, éste puede manifestarse como:

- 1.- Individual
- 2.- Colectivo

Las fases del proceso del miedo son:

- | | |
|---------------|-------------------|
| 1.- Prudencia | |
| 2.- Cautela | Nivel sentimiento |
| 3.- Alarma | |
| 4.- Angustia | Nivel emoción |
| 5.- Pánico | |
| 6.- Terror | Nivel de pasión |

Unas de las estrategias que el ser humano utiliza para - encubrir el miedo es lo que llamamos máscaras, las cuales pueden determinarse por medio de:

- 1.- Timidez;
- 2.- Escrupulosidad o perfeccionismo

- 3.- Pesimismo.
- 4.- Escepticismo
- 5.- Aburrimiento
- 6.- Vanidad
- 7.- Mentira

Ira:

Otra de las causas fundamentales que originan cambios en la conducta humana es esta forma de emoción denominada Ira. Podríamos decir que la ira aparece cuando la célula sufre una irritabilidad este tipo de emoción es innato al hombre, ya que ningún ser en la historia ha podido morir sin haberla probado anteriormente. Los motivos por los que la ira puede aparecer son:

1) La ambición : Deseo de posesión que es inherente al ser humano.

2) La amenaza

Fases de la Ira :

- | | |
|---------------------|-------------------|
| 1) Firmeza | |
| 2) Protesta interna | Nivel sentimiento |
| 3) Rebeldía | |
| 4) Ira | Nivel emocional |
| 5) Rabia | |
| 6) Furia | Nivel pasión |

La estrategia que usa el ser humano para disimularla -
son las llamadas máscaras:

- 1) Sed de justicia
- 2) Espíritu crítico
- 3) Envidia

Teoría Psicoanalítica de la Personalidad :

Esquema psicológico del individuo :

La teoría Freudiana de la personalidad es una teoría ----
dinámica del desarrollo del individuo. Freud toma en cuenta los
motivos de niños y adultos, en especial, los inconscientes. Señala
el sexo (la libido) como el motivo más poderoso de la vida -
humana aunque los define en forma tan amplia que prácticamente lo
compara con el placer.

El desarrollo de la personalidad comprende varios estadios
que se extienden desde la infancia a la madurez. Algunas veces --
Freud habla de estos estudios como si la herencia los determina-
se y, otras, los describe como si fuesen la consecuencia natural
del ambiente en que vive el niño.

Los individuos difieren respecto del buen éxito que logran
al atravesar varios estadios. El adulto perturbado o neurótico -
suele haberse fijado en uno de estos estadios, y es, por tanto,
incapaz de pasar a los estadios superiores. Lleva en sí patro --
nes de conducta inadecuada para su edad, porque no resolvió los

problemas de los estadios superiores.

El estadio infantil pasivo:

Freud afirma que el infante desea placeres sexuales desde el nacimiento, aunque los busca en la estimulación de diferentes partes de su cuerpo. Comienza con el goce interno de mamar en los primeros meses de su vida, cuando es necesario pasivo y dependiente. Este es el estadio oral del chupete. Durante esta etapa el infante es completamente narcisista, y solo se ama a sí mismo. Piensa que el mundo le debe todo en la vida, y espera que se le ponga el alimento en la boca.

El estadio sadístico oral:

No hay demostración clara entre estos dos estadios, sin embargo el niño manifiesta una actitud mucho más activa. En vez de esperar pasivamente a que le llegue el placer, empieza a buscarlo y a exigirlo. El placer se deriva principalmente de la boca, pero prefiere morder en lugar de chupar. El goce del acto de morder coincide con el destete.

El Ello y el Yo:

Durante el estadio pasivo, la personalidad del niño posee solamente un Ello, término que introdujo Freud para indicar la suma de las fuerzas biológicas buscadoras del placer de la persona. Por lo tanto, el hambre, la sed, el sueño, la comodidad son exigencias del Ello. El Ello es completamente innato.

El Yo es la parte conciente de la personalidad que procu-

ra satisfacer los impulsos del Ello, teniendo en cuenta el principio de la realidad.

El Yo del niño recién nacido es diminuto. Se desarrolla gradualmente a medida que sus capacidades sensoriales maduran, y aumenta su conocimiento de como lograr satisfacciones. El desarrollo del Yo coincide mas o menos con el principio del estadio narcisista oral, con la afirmación de la propia actividad y la búsqueda de satisfacciones.

El estadio anal:

Durante el primer año el niño encuentra también placer en las sensaciones que se derivan del ano, particularmente si los padres han comenzado a entrenarlo en el control de sus esfínteres, y han puesto demasiada atención en el funcionamiento de su digestión. Freud piensa que el periodo del erotismo anal es inevitable y que la excesiva severidad en la educación del aseo puede causar fijación en este nivel, con el fracaso consiguiente para madurar normalmente.

Por otra parte, aprende que puede agradar a la madre si va al baño en vez de ensuciar sus ropas. En esta etapa empieza el niño a desarrollar una serie de interacciones sociales. El someterse a la madre y el hacer algo que le haga feliz o el rebelarse abiertamente, rehusando someterse a su autoridad son las pautas básicas de relacionarse con otras personas.

Manifestaciones adultas del carácter anal:

La fijación en el nivel anal puede dar origen a limpieza excesiva, orden compulsivo o preocupación con pormenores, si el niño acepta el control paterno. En cambio si rehusa someterse - crecerá como bohemio y descuidado.

La preocupación por los olores parece relacionarse con el estadio anal. Algunas individuos gozan con olores intensos mientras que otros los encuentran repulsivos. Probablemente estas -- reacciones son huellas de la relación emocional la cual carac -- teriza el periodo del entrenamiento en que el niño aprende el control de esfínteres. La preocupación por el dinero también se relaciona con este periodo.

El Superyo:

Hemos mencionado ya el Ello, recipiente primitivo de todas las demandas de satisfacción y el Yo. La personalidad que trata de obtener la satisfacción de los impulsos del Ello, recipiente primitivo de obtener la satisfacción de este. Durante el estadio anal se empiezan a observar algunos tipos de conducta -- que dan origen a la concepción freudiana del Super Yo, la conciencia moral del niño la cual persiste en la persuasión interna de que debe hacer ciertas cosas y evitar otras. Este sentimiento se implanta desde afuera. La educación de los esfínteres es una de las primeras situaciones que favorecen la formación del Super Yo.

El complejo de Edipo:

Los fenómenos que hemos tratado no implican para nada la sexualidad. Aunque Freud basó su teoría en un motivo sexual (la libido), habla de sexo no en el sentido adulto sino en el de -- búsqueda de placer mediante la estimulación de las distintas zonas erógenas del cuerpo. Los estadios anal y oral representan - periodos progenitales durante los cuales el niño obtiene placer de las sensaciones de sus órganos.

El primer fenómeno sexual es el complejo de Edipo. Alrededor de los cuatro o cinco años el niño se enamora de su madre y la niña, de su padre. Este amor es sexual, aunque no implica conciencia de relaciones sexuales. A esta edad los niños han - aprendido que el hombre y la muerte tienen una relación de placer muy especial. Lo importante es que el niño quiere la posesión indiscutible de su madre. Algunos niños a esta edad dicen: "ojala que mi papá muriese", entonces podrá casarme con mi madre y las niñas en cambio hacen comentarios semejantes. La resolución normal del complejo de Edipo en el niño se verifica en - esta forma ya que el niño se enfrenta con las realidades de la vida.

Como el chico no puede competir con su papá que es grande y fuerte, y además, la madre lo quiere y no le gusta que peleen con él, decide actuar como lo hace el papá. Así lograr que ella ame más al hijo, en otras palabras el niño resuelve el problema identificándose con el padre del mismo sexo, y este proceso refuerza su Super Yo.

El período de la Latencia:

La represión supone el renunciar al deseo sexual dirigido al padre del sexo opuesto. La niña puede identificarse con su madre y lograr así indirectamente el amor de su padre. Pero debe dejar de excluir a su madre y aún de pensar en ella. La forma mejor de resolver el problema es olvidándolo, en otras palabras, - reprimir el deseo sexual junto con la hostilidad dirigida hacia - el padre del propio sexo. El período de la latencia abarca de los cinco a los doce años de edad. Los deseos sexuales se niegan, se vuelven completamente inconscientes, los niños eligen exclusivamente compañeros del mismo sexo para sus juegos, y sienten desprecio y disgusto acerca del comportamiento de los miembros del sexo opuesto, en esta época se forman las pandillas.

El estadio genital. La madurez:

En la pubertad, las secreciones hormonales de las glándulas sexuales refuerzan el impulso sexual, y rompen las barreras de la represión. De nuevo, el individuo experimenta el placer al estar en compañía de miembros del sexo opuesto. Quiere un compañero de su propia edad, no un padre, sin embargo el niño tiende a enamorarse de las niñas que se parecen a la madre y la niña prefiere a un hombre que se parezca a su padre.

El estadio genital es el primero que presenta características de la verdadera madurez, abandono del principio del placer

completo desarrollo del super yo. El sexo representa en este período la posibilidad de obtener placer para sí mismo, dándose--lo a otro, es decir el individuo abandona el enfoque puramente egocéntrico, característico de los estadios primitivos.

El desarrollo como conflicto:

El tema predominante en la teoría freudiana de la personalidad es el conflicto. El Ello exige satisfacciones corporales y sexuales que la sociedad prohíbe.

El Ello ataca a las personas, a pesar de que la sociedad reprueba tal conducta y la sanciona. La sociedad exige acciones que implican molestias y dolor para uno mismo. Los primeros estadios del desarrollo de la personalidad son campo de batalla -- entre la animalidad del hombre y su sentido social. A medida que el individuo se desarrolla, el conflicto se muda al interior de la persona. El crecimiento del super Yo niega satisfacciones al Ello del mismo modo que los padres los habían hecho. La madurez no significa que se suprima el Ello, sino que se obtenga sus - satisfacciones conforme al código social. La personalidad madura obtiene la mayor satisfacción personal sin herir a los demás.

La imagen del Yo:

El núcleo de la personalidad es el Yo. Es fácil comprender que un individuo el cual tiene una imagen de sí mismo como inteligente, capaz y atractivo a otros, tendrá menor ocasión de sentirse amenazado, ansioso y perturbado emocionalmente. Por otra

parte, el individuo que se considera a sí mismo como tonto, débil y falta de atractivo, sucumbirá más fácilmente a las perturbaciones emocionales. Es necesario recordar aquí lo que se dijo a propósito de la percepción. No está determinado necesariamente por la realidad física. Un hombre que se tiene a sí mismo como inferior físicamente, actuará de acuerdo con esta imagen, aunque en realidad sea mucho más fuerte que cualquier otro.

Se ha notado ya en otras ocasiones que el niño carece de conciencia del Yo. Reacciona a las partes de su cuerpo como si fuese objetos del ambiente. La imagen del Yo parece derivarse de la imagen corporal. Las sensaciones que se originan en los movimientos musculares, el contacto con los objetos y los procesos orgánicos forman una imagen del cuerpo como suceso continuo presentándose al niño, en el cual se forma una imagen de sí mismo como unidad corporal dotada de ciertas características fáciles de reconocer. Las diferencias de temperamento desempeñan papel importante en este desarrollo.

La adquisición del lenguaje acelera el proceso de la formación del Yo. El niño aprende que tienen un nombre único que otros usan para referirse a él, cuando ejecuta determinadas acciones. La imagen del Yo se expande y se enriquece mediante la estimulación verbal. Las comparaciones con otros ocupan luego importancia en la formación del Yo en el niño. Un niño de inteligencia mediana que se encuentra entre niños muy listos se tendrá a sí mismo por es--

solo golpe de vista un objeto tridimensional, mucho menos es --
capaz una sola teoría de abarcar la complejidad multidimensio--
nal del ser humano.

Bibliografía :

1.- Apuntes de Relaciones Humanas

Ing. Santos Soberón S.

Facultad de Química

2.- Apuntes de Relaciones Humanas

Perla Ortiz Monasterio

Facultad de Química

3.- Psicología General

Ernesto Meneses M

Ed. Porrúa (Pags. 373-390)

Aspectos de las Relaciones Humanas dentro de una empresa:

Existen cinco aspectos fundamentales dentro de una empresa bajo los cuales se puede analizar las Relaciones Humanas.

- 1.- El hecho de las Relaciones Humanas
- 2.- El estudio de las Relaciones Humanas
- 3.- Las técnicas de las Relaciones Humanas
- 4.- La política de las Relaciones Humanas.
- 5.- El espíritu de las Relaciones Humanas.

1.- El hecho de las Relaciones Humanas se refiere a las relaciones que las personas mantienen entre sí en el trabajo.- Es un hecho objetivo.

2.- El estudio de las Relaciones Humanas se refiere al análisis-metódico que pueden hacerse de estas relaciones en las perspectivas de la Psicología Social Industrial o de la Sociología del trabajo.- Es una actividad científica.

3.- Las técnicas de las Relaciones Humanas son los medios de obtener las interrelaciones de orden psicológico y social que aseguran las condiciones óptimas de satisfacción humana y de productividad o mas brevemente dicho los medios de mejorar el clima social en el seno de las instituciones.- Tiene valor objetivo empírico .--

4.- La política de las Relaciones Humanas es la acción encaminada a mejorar estas relaciones. Podemos distinguir dos políticas-

de Relaciones Humanas:

A) Una política de integración que tiende a vincular a los trabajadores en la institución, a fundirlos en esta colectividad social a desligarlos de ese modo de sus lazos externos particularmente de los sindicatos con el fin de aumentar el rendimiento.

Es una política humanitaria, pues la consideración que -- concede a las aspiraciones de los trabajadores no es mas que un medio, mejor o peor encubierto de debilidad sin conflictos la -- presencia sindical en el seno de la industria.

B) Una política de humanización que se atribuye como finalidad -- la elevación de la condición humana de los trabajadores, que desean devolverles la alegría del trabajo, permitirles que se realicen mas plenamente y satisfacer su deseo de no ser ya simples elementos de producción.

Es una política humanista que se basa en una concepción -- del hombre, de la condición y dignidad humana: busca el mejoramiento de la condición humana de los trabajadores como un fin -- en si mismo.

5.- El espíritu de las Relaciones Humanas se refiere a la generosidad, la comprensión, la amplitud de miras de que los jefes de empresa dan prueba en los contactos con su personal y el clima -- de confianza recíproca que se crea de este modo.

Delimitación del objeto de las R.H. dentro de una Empresa.

a) Bases antropológicas de las relaciones humanas:

Area en la que se intenta enfrentar a los participantes con la situación existencial del hombre que trabaja para satisfacer sus necesidades.

b) Comunicación:

Area en la que se intenta dar a conocer medio prácticos, técnicos y su entrenamiento, que mejoren el sistema de comunicación dentro del trabajo.

c) Supervisión:

Area en la que se intenta ventilar los principales problemas de la dirección del personal.

Objetivos:

El estudio de las Relaciones Humanas busca el desarrollo de los conocimientos sobre los fenómenos sociales en general y sobre el mecanismo de las interrelaciones sociales en el seno -- de los grupos de trabajo en particular.

El objetivo de las técnicas de manejo sistemático de las variables que afectan las interrelaciones.

El objeto de las políticas es el crear buenas relaciones humanas.

Relaciones Humanas en la Empresa:

Antes de aludir el aspecto Relación humanas dediquémonos a describir una empresa.

Una Empresa como cualquier organización, está formada -- por un conjunto de personas que colaboran de algún modo en un fin común, esto supone una autoridad y una división de funciones. De aquí se deriva la estructura orgánica que coordina la actividad de los diferentes miembros, de aquí que toda organización tiene una doble estructura que llamaremos formal e informal.

La estructura formal se traduce en la jerarquía y la -- división de tareas y funciones, se expresan en el organigrama -- los reglamentos y las normas de actuación.

La estructura informal es la resultante de las reaccio-- nes individuales y colectivas de los individuos a la situación-- en que les coloca la organización formal.

La estructura formal tiene como objetivos el organigra-- ma, los reglamentos y normas de trabajo que tienen como objeti-- vo las consecuencias de los fines de la organización, la efica-- cia económica a través de la eficacia técnica.

La estructura informal tiene por fin implícito la propia satisfacción de los individuos.

Por lo que podemos concluir que la relación humana en la empresa, es el procurar dentro de esta que no solo sea eficaz des

de el punto de vista técnico y económico, sino al mismo tiempo - satisfactoria para los individuos y los grupos que la forman; dicho de otras formas es la teoría científica de la organización " del ser en sus aspectos humanos.

Composición del grupo:

Como hemos visto el ser por naturaleza es un ente social por lo que parece ser que en nuestra conducta procuramos siempre responder a las situaciones según las percibimos y que la hacemos de manera que sus resultados nos sean satisfactorios.

El resultado neto de nuestros actos intencionales es que creamos para nosotros mismos un conjunto de premisas que sirven de guía y de base para los actos futuros. Estas premisas son normas que hemos incorporado, que hemos absorbido en nuestro propio ser.

El único mundo que conocemos está creado desde el punto - de vista de nuestras premisas, y por medio de ellas.

Es el mundo que aporta la mayor o menor constancia existente en nuestro medio, el mundo que aporta a nuestra experiencia la coherencia que esta puede tener. Y es realmente un mundo de premisas - un mundo que no existiría absolutamente para nosotros si no fuera por nuestra anterior experiencia en la acción - con el fin de acrecentar la calidad de la vida.

Como la experiencia previa ha llevado a cada persona a -- ciertas premisas originales acerca de quienes lo rodean y del -- modo que "debe" responder frente a ellos, es inevitable que ca -- da individuo responda de manera un tanto distinta frente a los -- valores de su grupo.

Los individuos que representan mas cabalmente los valo -- res del grupo y que responden mas eficazmente a los ojos del gru -- po y gozarán en él de un status mas elevado.

Por consiguiente en este complejo proceso, a través del -- cual las personas obtienen satisfacciones de sus vínculos con o -- tros en las actividades colectivas, han de desarrollar rela -- ciones jerárquicas. Lo anterior nos dice "Las personas obtienen -- satisfacción de diferentes aspectos de las relaciones grupales."

Algunos comprenden la importancia de la actividad del -- grupo para la actividad del sistema externo y puede trasmitir -- a los otros el sentido de un objetivo mas amplio; otros saben co -- mo entrenar al iniciar a nuevos miembros en las modalidades de -- grupo; los hay que saben cumplir las tareas específicas que son -- actividades necesarias del grupo.

Estos individuos estructuran sus roles con sus conductas -- seleccionadas que constituyen su respuestas a la situación co -- rriente en términos de su experiencia total anterior. Los distin -- tos roles ayudan a mantener constante la existencia del grupo así -- como la constante interacción de sus miembros con él y dan ori --

gen a un sentimiento de valía personal en cuanto así se alcanza el objetivo individual como el objetivo grupal.

Desde el punto de vista utilidad para el grupo el rol de líder es a menudo el más fundamental.

El líder, el ejecutivo:

El líder es aquel que mejor representa las normas particularmente estimadas por el grupo.

Las normas pueden ser extrañas o particulares, pero mientras sean auténticas y aceptadas por el grupo, el líder será -- quien mejor las representa.

Su status proviene precisamente de que él sea la representación de las normas, status que atrae a la gente, el líder es la persona hacia la cual la gente se acerca, el modelo de interacción se centra en él. Al mismo tiempo su status implica el derecho de controlar al grupo, y el ejercicio del control contribuye a mantener el prestigio del líder. El líder se encuentra en condiciones favorables para mantener ese control debido a que se halla en el vértice de la pirámide de la interacción.

Está informado mejor que otros miembros y dispone del -- mejor número de canales para emitir órdenes.

Controla el grupo, el líder grupal muestra su comprensión de las normas que para el grupo son importante, toda su conduc-

ta tanto verbal como general comunica al grupo su comprensión, - u todo esto se engloba en una persona que se llama ejecutivo de una Dirección Empresarial.

Concluyendo diremos que el ejecutivo, aún cuando su estilo de dirección sea o no compatible con el que hemos descrito, - no debe prescindir de los conocimientos aquí planteados, sino - comprenderlos y aplicarlos en los momentos adecuados, procurando dar una participación a los miembros de su agrupación en los fines y resolución de los problemas, y dar a cada individuo un significado personal a su trabajo y al grupo un espíritu de colaboración.

Bibliografía.

1.- Relaciones Humanas en la empresa

Gardner Burleigh

2.- Relaciones Humanas

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Dirección de personal, 1973.

3.- The why of man's experience

Halley Cantril

N. York Mc Millan 1951, Pág. 10 a 104

5.- Relaciones Humanas**Hagh Cabot, Joseph Kahl****Buenos Aires, 1967 .**

CAPITULO IV

**TEST PSICOMETRICOS APLICADOS A GRUPOS DE
RELACIONES HUMANAS QUE SE IMPARTEN EN LA
FACULTAD DE QUIMICA.**

Dentro de las actividades que puede desarrollar un Ingeniero Químico está la de Dirección. Para llevar a cabo este objetivo es necesario conocer el ser humano, en los capítulos anteriores - se ha discutido, en forma breve, En este capítulo pretendemos conocer al estudiante de Ingeniería Química en sus tendencias y - - preferencias de diversas fases de la personalidad de un individuo. Dichas fases son: logro, deferencia, orden, exhibicionismo, autoritarismo, efectividad, introspección, realidad, dominancia, subestimación, empatía, cambio, constancia, heterosexualidad y agresividad.

Este objetivo lo llevaremos acabo por medio de un test, el cual fue aplicado anteriormente en la Facultad de Química.

El test consiste en treinta preguntas básicas, en cada uno de las fases ya mencionadas, que con pequeños cambios se obtuvieron una combinación de doscientas veinticinco preguntas, debiendo escoger una de las opciones planteadas. La evaluación se realizó en base a porcentajes de la suma de los aciertos en cada fase y - posteriormente, se calculó el promedio para cada una de ellas con objeto de analizar el perfil global de la población total.

Se encuentran 150 test alumnos de los últimos semestres, - que cursaban la materia de relaciones humanas, y se compararon, - los resultados con los obtenidos en el estudio anterior.

Es conveniente recordar que este capítulo no se desliga -- con el objeto de la tesis, pues este es una herramienta necesaria para conocer al ser humano, auxiliandonos en nuestra tarea de -

dirección. El Ingeniero Químico, como ya hemos planteado, es un ser con capacidad de dirección, que por su formación, eminentemente técnica), ha descuidado este tipo de estudios causándole -- problemas en el desarrollo de dicho campo.

PREGUNTAS RELACIONADAS CON EL LOGRO

- 1 B Me gusta hacer lo mejor en cualquier cosa que emprendo. /
- 2 B Me gusta llevar a cabo algo de gran significado.
- 3 B Me gustaría ser una autoridad reconocida en algún trabajo, profesión o campo de especialidad.
- 4 B Me gustaría escribir una gran novela u obra.
- 5 B Me gusta tener posibilidad de decir que he hecho bien un trabajo difícil.
- 6 A Me gusta resolver embrollos y problemas que otra gente se le dificultan
- 11 A Me gustaría ser reconocido como autoridad en algún trabajo, profesión o campo de especialización.
- 16 A Me gusta ser capaz de hacer las cosas mejor que otras gentes...
- 21 A Me gusta emprender tareas que otros reconozcan que requieran habilidad y esfuerzo.
- 26 A Me gusta ser exitoso en las cosas que emprendo.
- 31 A Id. 6 A
- 36 A Id. 21 A
- 41 A Id. 4 B

- 46 A Id. 3 B
- 51 A Id. 1 B
- 56 A Id. 16 A.
- 61 A Me gusta ser capaz de decir que he hecho bien un trabajo difícil.
- 66 A Id.,2 B
- 71 A Id. 4 B
- 76 B Id. 1 B
- 77 B Id. 61 A
- 78 B Id. 26 A
- 79 B Id. 16 A
- 80 B Id. 6 A
- 151 B Id. 1 B
- 152 B Id. 21 A
- 153 B Id. 2 B
- 154 B Id. 26 A
- 155 B Id. 4 B

"Logro es la necesidad que tiene una persona de entregar -- su potencial para realizar un valor."

PREGUNTAS RELACIONADAS CON LA DIFERENCIA

- 2 A Me gusta investigar que han pensado los grandes hombres -- acerca de varios problemas en los que estoy interesado.
- 6 LB Me gusta seguir instrucciones y hacer lo que se de mí.
- 7 B Me gusta decir a mis superiores que han hecho un buen tra bajo en algo, cuando yo pienso que así ha sido.

- 8 B Id. 6 B
- 9 B Me gusta leer acerca de la vida de grandes hombres.
- 10 B Id. 9 B
- 12 A Id. 2 A
- 17 A Me gusta apegarme a la costumbre y evitar hacer cosas --
que la gente que yo respeto consideran convencionales.
- 22 A Me gusta elogiar a alguien que yo admiro.
- 27 A Id. 6 B
- 32 A Me gusta aceptar el liderazgo de personas que admiro.
- 37 A Cuando planeo algo, me gusta obtener sugerencias de otras
personas cuyas opiniones respeto.
- 42 A Cuando estoy en un grupo, me gusta aceptar el liderazgo -
de alguien en la toma de decisión de lo que va hacer el -
grupo.
- 47 A Id. 9 B
- 52 A Id. 2 A
- 57 A Id. 17 A
- 62 A Id. 7 B
- 67 A Id. 22 A
- 72 A Id. 42 A
- 81 B Id. 37 A
- 82 B Id. 7 B
- 83 B Id. 32 A
- 84 B Id. 42 A
- 85 B Id. 17 A

- 156 B Id. 37 A
 157 B Id. 7 B
 158 B Id. 22 A
 159 B Id. 32 A
 160 B Id. 42 A

"Deferencia es la cualidad de una persona que la hace capaz de adherirse y respetar la opinión de los demás."

PREGUNTAS RELACIONADAS CON EL ORDEN

- 3 A Cualquier trabajo escrito que hago, me gusta tenerlo preciso, limpio y bien organizado.
- 8 A Me gusta planear y organizar los detalles de cualquier trabajo que tengo que emprender.
- 11 B Me gusta tener mi trabajo organizado y planeado antes de iniciarlo.
- 12 B Si tengo que viajar, me gusta tener las cosas planeadas con anticipación.
- 13 B Me gusta tener y mantener mis cosas limpias y ordenadas en mi escritorio o lugar de trabajo.
- 14 B Me gusta tener mis comidas organizadas y un tiempo definido para comer.
- 15 B Id. 13 B
- 18 A Me gusta arreglar mi vida de tal manera que ésta pase suavemente y sin muchos cambios en mis planes.

- 23 A Me gusta mantener mis cartas, cuentas y otros papeles-
arreglados, limpiamente y archivados de acuerdo a un -
sistema.
- 28 A Id. 3 A
- 33 A Id. 14 B
- 38 A Id. 18 A
- 43 A Id. 23 A
- 48 A Id. 8 A
- 53 A Me gusta hacer planes, antes de iniciar algo difícil.
- 58 A Id. 11 B
- 63 A Id. 12 B
- 68 A Id. 13 B
- 73 A Id. 18 A
- 86 B Id. 53 A
- 87 B Id. 12 B
- 88 B Id. 11 B
- 89 B Id. 18 A
- 161 B Id. 53 A
- 162 B Id. 3 A
- 163 B Id. 68 A
- 164 B Id. 8 A
- 165 B Id. 14 B

"Orden es la cualidad que tiene una persona de adecuar --
una serie de medios para lograr un fin que se propone."

PREGUNTAS RELACIONADAS CON EXHIBICIONISMO

- 4 A Me gusta contar historias y chistes divertidos en las fiestas.
- 9 A Me gusta que la gente note y comente sobre mi apariencia - cuando estoy en público.
- 14 A Me gusta contar a la gente sobre aventuras y cosas extrañas que me han sucedido.
- 16 B Id. 4 A
- 17 B Me gusta hablar de mis logros
- 18 B Id. 14 A
- 19 B Me gusta ser el centro de atención en un grupo
- 20 B Me gusta usar palabras cuyo significado, frecuentemente, - sea desconocido por otra gente.
- 24 A Me gusta hacer preguntas que yo sé, nadie puede contestar
- 29 A Id. 4 A
- 34 A Me gusta decir cosas que sean reconocidas por otros, como ingeniosas o inteligentes.
- 39 A Id. 19 B
- 44 A Id. 24 A
- 49 A Id. 20 B
- 54 A Id. 14 A
- 59 A Id. 9 A
- 64 A A veces, me gusta hacer cosas solo para ver su efecto en - otros.
- 69 A Id. 17 B

- 74 A Id, 24 A
 91 B Id. 34 A
 92 B Id. 64 A
 93 B Id. 17 B
 94 B Id. 19 B
 95 B Id. 20 B
 166 B Id. 34 A
 167 B Id. 64 A
 168 B Id. 9 A
 169 B Id. 19 B
 170 B Id. 24 A

"Exhibicionismo es la necesidad que siente una persona - de centrar en ella, la atención y admiración de los demás, por lo que hace, dice o piensa. "

PREGUNTAS RELACIONADAS CON AUTORITARISMO

- 5 A Me gusta tener posibilidad de ir y venir como yo -- quiero.
- 10 A Me gusta evadir situaciones en las que se supone- hago cosas en una forma convencional.
- 15 A Me gusta ser independiente de otros al decidir lo- que quiero hacer.
- 20 A Me gusta criticar a la gente que se encuentra en - un puesto de autoridad.
- 21 B Id. 5 A

- 22 B Me gusta sentirme libre de hacer lo que yo quiero.
- 23 B Id. 15 A
- 24 B Id. 20 A
- 25 B Me gusta evitar responsabilidades y obligaciones.
- 30 A Id. 5 A
- 35 A Id. 22 B
- 40 A Me gusta evitar situaciones en las que se espera algo -
de mí, cuando estoy deprimido.
- 45 A Id. 25 B
- 50 A Id. 20 A
- 55 A Me gusta decir lo que pienso acerca de las cosas.
- 60 A Id. 15 A
- 65 A Me gusta hacer cosas que otra gente considera convencion
nales.
- 70 A Me gusta hacer cosas a mi modo, sin considerar lo que -
otros pensarán.
- 75 A Id. 25 A
- 96 B Id. 55 B
- 97 B Id. 65 A
- 98 B Me gusta evitar situaciones en donde se espera que haga
cosas de una manera convencional.
- 99 B Id. 70 A
- 100 B Id. 25 B
- 171 B Id. 55 A
- 172 B Id. 65 A

173 B Id. 22 B

174 B Id. 70 A

175 B Id. 25 B

Autoritarismo es la actitud que asume una persona que considera su punto de vista como lo único capaz de resolver un problema o situación conflictiva.

PREGUNTAS RELACIONADAS CON AFECTIVIDAD

26 B Me gusta formar nuevas amistades.

27 B Me gusta tener fuerte afecto con mis amigos

28 B Me gusta hacer tantos amigos como pueda.

29 B Me gusta escribir cartas a mi amigos

30 B Me gusta compartir cosas con mis amigos

76 A Me gusta ser leal con mis amigos

81 A Me gusta hacer cosas por mis amigos

86 A Id. 30 B

91 A Me gusta tener ligas fuertes con mis amigos

96 A Me gusta hacer cosas por mis amigos, más que por mismo.

101 B Id. 26 B

102 B Id. 28 B

103 B Id. 81 A

104 B Id. 29 B

105 B Id. 27 B

106 A Id. 30 B

- 111 A Id. 26 B
- 116 A Id. 96 A
- 121 A Me gusta participar en grupos en los que los miembros tienen sentimientos calurosos y de amistad unos con otros.
- 126 A Id. 121 A
- 131 A Id. 96 A
- 136 A Id. 81 A
- 141 A Id. 76 A
- 146 A Id. 29 B
- 176 B Id. 76 A
- 177 B Id. 26 B
- 178 B Id. 121 A
- 179 B Id. 28 B
- 180 B Id. 29 B

" Afectividad cualidad de una persona para querer y sentir el cariño y respeto de las personas con quienes convive."

PREGUNTAS RELACIONADAS CON INTROSPECCION

- 31 B Me gusta juzgar a las personas por la razón profunda de su actuación y no por sus actos en sí.
- 32 B Me gusta entender como se sienten mis amigos con respeto
- 33 B Me gusta estudiar y analizar la conducta de otros
- 34 B Me gusta ponerme en el lugar de otros, e imaginar como-

me sentiría en la misma situación.

- 35 B Me gusta observar como sienten otros individuos en una -
situación dada.
- 77 A Id. 35 B
- 82 A Id. 34 B
- 87 A Id. 32 B
- 92 A Me gusta pensar acerca de la personalidad de mis amigos,
y tratar de imaginarme que hace que ellos sean como son.
- 97 A Id. 33 B
- 102 A Me gusta analizar mis propios motivos y sentimientos,
- 106 B Id. 102 A
- 107 B Id. 32 B
- 108 B Id. 31 N
- 109 B Me gusta predecir como actuarán mis amigos en varias --
situaciones.
- 110 B Me gusta analizar los sentimientos y motivos de otros.
- 112 A Id. 31 B
- 117 A Id. 92 A
- 122 A Id. 110 B
- 127 A Id. 102 A
- 132 A Id. 92 A
- 137 A Id. 110 B
- 142 A Id. 109 B
- 147 A Id. 109 B

- 181 B Id. 35 B
 182 B Id. 34 B
 183 B Id. 32 B
 184 B Id.109 B
 185 B Id.109 B

"Introspección capacidad que tiene una persona para tratar de comprender la dinámica del comportamiento personal, tanto de si mismo como de los que le rodean."

PREGUNTAS RELACIONADAS CON REALIDAD

- 36 B Me gusta preocuparme por conocer la realidad política -- que vivé mi país.
- 37 B Me gusta seguir regularmente por los medios de comunicación la trayectoria de los hechos políticos.
- 38 B Me intereso en pensar que las decisiones políticas afectan mi vida.
- 39 B Me interesa conocer cuál es el origen de la drogadicción
- 40 B Conociendo la realidad social en que vivo me preocupo en pensar cual será la realidad dentro de diez años.
- 78 A Me preocupa el problema demográfico de mi país.
- 83 A Me gusta plantearme problemas que implican un mejoramiento en mi ambiente familiar.
- 88 A Me gusta pensar cuáles son las virtudes mínimas necesarias para vivir en armonía familiar.

- 93 A Me gusta pensar cuando un hogar se desintegra cuáles -
son las causas.
- 98 A Cuando formo parte de un grupo conozco los móviles del
grupo.
- 103 A Me agrada en el trabajo buscar la razón por las que los
hombres trabajan.
- 108 A Me gusta ignorar las creencias y convicciones religio-
sas de las personas.
- 111 A Si fuera dueño de una empresa, me gustaría preocuparme
por elevar el nivel económico de mis empleados.
- 112 B Me gusta conocer mis aptitudes y explotárlas económica-
mente al máximo.
- 113 B Id. 38 B
- 114 B Id.108 A
- 115 B Id. 83 A
- 118 A Id. 40 B
- 123 A Id. 38 B
- 128 A Id.103 A
- 133 A Id. 83 A
- 138 A Id.108 A
- 148 A Id. 39 B
- 186 B Id. 36 B
- 187 B Id. 83 A
- 188 B Id. 37 B
- 189 B Id.112 B

190 B Id. 39 B

"Realidad es la capacidad de analizar objetivamente los hechos de la vida y tomar decisiones sólidas y adecuadas."

PREGUNTAS RELACIONADAS CON DOMINANCIA

- 41 B Cuando trabajo en un comité, me gusta ser señalado o --
electo director.
- 42 B Siempre que puedo, me gusta supervisar y dirigir las --
acciones de otras gentes.
- 43 B Me gusta ser uno de los líderes en las organizaciones --
y grupos a que pertenezco.
- 44 B Me gusta decir a otras gentes como hagan su trabajo.
- 45 B Me gusta ser llamado para poner fin a disputas entre --
otros.
- 79 A Id. 43 B
- 84 A Id. 41 B
- 89 A Me gusta que otros me consideren un líder.
- 94 A Id. 44 B
- 99 A Id. 42 B
- 104 A Me gusta discutir por mis puntos de vista cuando son --
atacados por otros.
- 109 A Cuando formo parte de un grupo de gente, me gusta hacer
la decisión acerca de lo que haremos.
- 114 A Id. 45 D
- 116 B Id.104 A

- 117 B Me gustaría ser capaz de persuadir e influir a otros para que hagan lo que yo quiero que hagan.
- 118 B Id. 109 A
- 119 B Id. 44 B
- 120 B Id. 42 B
- 124 A Id. 117 B
- 129 A Id. 43 B
- 134 A Id. 104 A
- 139 A Id. 89 A
- 144 A Id. 109 A
- 149 A Id. 44 B
- 191 B Id. 89 A
- 192 B Id. 41 B
- 193 B Id. 117 B
- 194 B Id. 45 B
- 195 B Id. 44 B

"Dominancia cualidad de una persona que quiere avasallar a -- otras , sin considerar sus sentimientos, sin que le afecte que -- se le opongan o contradigan."

PREGUNTAS RELACIONADAS CON SUBESTIMACION

- 46 B Me siento culpable siempre que hago algo que está -- mal.
- 47 B Siento que debo confesar las cosas que he hecho, y que reconozco que están mal.

- 48 B Cuando las cosas me salen mal, me siento más culpable que nadie.
- 49 B Yo siento ser inferior a otros en muchos aspectos.
- 50 B Me siento tímido en presencia de otras personas, yo - los considero como mis superiores.
- 80 A Id. 48 B
- 85 A Si hago algo que está mal, siento que debo ser castigado.
- 90 A Siendo que el dolor y miseria que he sufrido me ha hecho mucho más bien que daño.
- 95 A Id. 50 B
- 100 A Id. 49 B
- 105 A Id. 46 B
- 110 A Me siento mejor cuando cedo y evito una pelea, que -- cuando trato de obtenerlo de mi propia manera.
- 115 A Id. 47 B
- 120 A Id. 50 B
- 121 B Me siento culpable siempre que hago algo que sé es malo.
- 122 B Me siento deprimido por mi propia inhabilidad para manejar varias situaciones.
- 123 B Id. 110 A
- 124 B Id. 122 B
- 125 B Id. 50 B
- 130 B Id. 90 A

- 135 A Id. 110 A
 140 A Id. 85 A
 145 A Id. 122 B
 150 A Id. 100 A
 196 B Id. 48 B
 197 B Id. 85 A
 198 B Id. 90 A
 199 B Id. 47 B
 200 B Id. 100 A

" Subestimación es la característica de una persona que infra valora sus formas de pensar o actuar. "

PREGUNTAS RELACIONADAS CON EMPATIA

- 51 B Me gusta ayudar a gente que es menos afortunada que yo.
- 52 B Me gusta ser generoso con las demás personas.
- 53 B Me gusta hacer pequeños favores a los que me los piden
- 54 B Me gusta que la gente confié en mí y me cuente sus problemas.
- 55 B Me gusta perdonar a los que me han herido.
- 116 B Me gusta ayudar a los que están en problemas.
- 127 B Me gusta ayudar en lo que puedo a las personas enfermas o heridas.
- 128 B Me gusta tratar a otras gentes con amabilidad y simpatía.

- 129 B Id. 127 B
- 130 B Me gusta mostrar un gran afecto hacia las personas que considero la merecen.
- 151 A Id. 126 B
- 156 A Id. 53 B
- 161 A Id. 52 B
- 166 A Id. 130 B
- 171 A Id. 127 B
- 176 A Id. 126 B
- 181 A Id. 52 B
- 186 A Id. 55 B
- 191 A Id. 130 B
- 196 A Id. 130 B
- 201 B Id. 51 B
- 202 B Id. 128 B
- 203 B Id. 51 B
- 204 B Id. 55 B
- 205 B Id. 54 B
- 206 A Id. 202 B
- 211 A Id. 51 B
- 216 A Id. 53 B
- 221 A Id. 54 B

"Empatía cualidad de una persona que la hace capaz de comprender los sentimientos de otras personas e identificarse con ellas al grado de disponerse para actuar con un gran espíritu de ser-

vicio, y afabilidad. "

PREGUNTAS RELACIONADAS CON CAMBIO

- 56 B Me gusta comer en nuevos y extraños restaurantes.
- 57 B Me gusta participar en nuevos estilos y modas.
- 58 B Me gusta viajar y conocer el país.
- 59 B Me gusta moverme en el país y vivir en diferentes lugares.
- 60 B Me gusta hacer cosas nuevas y diferentes.
- 131 B Me gusta experimentar e intentar nuevas cosas
- 132 B Me gusta intentar nuevos y diferentes trabajos, más que continuar haciendo las mismas cosas viejas.
- 133 B Me gusta conocer gente nueva.
- 134 B Me gusta experimentar novedad y cambio en mi rutina diaria.
- 135 B Id. 59 B
- 152 A Id. 58 B
- 157 A Id. 134 B
- 162 A Id. 133 B
- 167 A Id. 132 B
- 172 A Id. 56 B
- 177 A Id. 60 B
- 182 A Id. 56 B
- 187 A Id. 131 B
- 192 A Id. 132 B

- 197 A Id. 59 B
 202 A Id. 60 B
 206 A Id. 58 B
 207 A Id. 57 B
 208 B Id. 134 B
 209 B Id. 131 B
 210 B Id. 57 B
 212 A Id. 59 B
 217 A Id. 133 B
 222 A Id. 57 B

"Cambio cualidad de una persona que la dispone para buscar y aceptar las distintas modalidades de una realidad."

PREGUNTAS RELACIONADAS CON CONSTANCIA

- 61 B Me gusta trabajar duro en cualquier trabajo que inicio.
 62 B Antes de tomar otro trabajo, me gusta completar el que tengo iniciado.
 63 B Me gusta mantenerme trabajando en un embrollo o problema hasta que esté resuelto.
 64 B Me gusta pegarme a un trabajo o problema , aún cuando se vea como que no llego a ningún lado con él.
 65 B Me gusta ponerme a trabajar por largas horas sin ser dis-
 traído.
 136 B Cuando tengo algún trabajo que hacer me gusta iniciarlo-
 y mantenerme trabajando en el hasta completarlo.
 137 B Me gusta evitar ser interrumpido durante el trabajo.

- 138 B Me gusta quedarme despierto hasta tarde trabajando para tener el trabajo hecho.
- 139 B Id. 65 B
- 140 B Id. 64 B
- 153 A Id. 61 B
- 158 A Id.138 B
- 163 A Me gusta terminar cualquier trabajo o tarea que inicio.
- 168 A Id. 64 B
- 173 A Id. 62 B
- 178 A Id.138 B
- 183 A Id.138 B
- 188 A Id. 63 B
- 193 A Id.163 A
- 198 A Id. 64 B
- 203 A Id.136 B
- 208 A Id.153 A
- 211 E Id.162 A
- 212 B Id. 65 B
- 213 B Id. 63 B
- 214 B Id. 62 B
- 215 B Id.137 B
- 218 A Id. 63 B
- 223 A Id.137 B

"Constancia cualidad de una persona que la dispone para -- perseverar dentro de un plan que ha fijado a un proyecto."

PREGUNTAS RELACIONADAS CON HETEROSEXUALIDAD

- 66 B Me gusta besar a personas del sexo opuesto.
- 67 B Me gusta ser considerado físicamente atractivo por aquellos del sexo opuesto.
- 68 B Me gusta estar enamorado de alguien del sexo opuesto.
- 69 B Me gusta escuchar o decir chistes en los que el sexo -- juega la parte más importante.
- 70 B Me gusta leer libros y obras en las que el sexo juega la parte más importante.
- 141 B Me gusta salir con personas atractivas del sexo opuesto.
- 142 B Me gusta participar en discusiones acerca del sexo y de las actividades sexuales.
- 143 B Me gusta ser excitado sexualmente por personas del otro-sexo.
- 144 B Me gusta juntarme en actividades sociales con personas - del sexo opuesto.
- 145 B Id. 70 B
- 154 A Id. 141 B
- 159 A Id. 143 B
- 164 A Id. 67 B
- 169 A Id. 70 B
- 174 A Id. 142 B
- 179 A Id. 141 B
- 184 A Id. 143 B
- 189 A Id. 67 B

- 194 A Id. 142 B
- 199 A Id. 70 B
- 204 A Id. 144 B
- 209 A Me gusta besar a una persona atractiva del sexo opues
to.
- 214 A Id. 68 B
- 216 B Id. 144 B
- 217 B Id. 209 A
- 218 B Id. 218 A
- 219 B Id. 69 B
- 220 B Id. 69 B
- 224 A Id. 69 B

"Heterosexualidad tendencia que dispone a una persona a
buscar a otra de distinto sexo."

PREGUNTAS RELACIONADAS CON AGRESIVIDAD

- 71 B Me gusta atacar los puntos de vista que son contrarios-
a los míos.
- 72 B Siento deseos de censurar a alguien en público, si éste
se lo merece.
- 73 B Me pongo tan enojado, que me siento como para lanzar y-
romper cosas.
- 74 B Me gusta decir a otras gentes lo que pienso de ellas.
- 75 B Siento deseos de hacer burla de la gente que hace cosas
que yo considero estúpidas.

- 146 B Me gusta leer las reseñas del periódico sobre asesinatos y otras formas de violencia.
- 147 B Id. 71 B
- 148 B Me siento con ganas de culpar a otros cuando las cosas no van bien para mí.
- 149 B Me siento con ganas de vengarme cuando alguien me ha insultado.
- 150 B Me siento con ganas de decirle a otras gentes "a un lado" cuando no estoy de acuerdo con ellas.
- 155 A Id. 146 B
- 160 A Id. 149 B
- 165 A Id. 74 B
- 170 A Id. 148 B
- 175 A Id. 73 B
- 180 A Id. 71 B
- 185 A Me dan ganas de burlarme de la gente que hace bromas que considero estúpidas.
- 190 A Id. 72 A
- 195 A Id. 73 A
- 200 A Id. 148 B
- 205 A Id. 71 B
- 210 A Id. 150 B
- 215 A Id. 74 B
- 220 A Id. 75 B
- 221 B Id. 146 B

222 B Id. 72 B
 223 B Id. 150 B
 224 B Id. 149 B
 225 B Id. 75 B

"Agresividad tendencia que tiene una persona a ofender y atacar cuando sus opiniones o puntos de vista no son de alguna manera aceptados."

ANALISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

	1973	1979
Logro	67	73
deferencia	31	41
orden	39	31
exhibicionismo	55	33
autoritarismo	66	54
afectividad	49	59
introspección	62	58
realidad	62	70
dominancia	67	71
subestimación	46	46
empatía	60	50
cambio	75	64
constancia	43	42
Hetero sexualidad	71	59
agresividad	67	55

ANALISIS DEL LOGRO

Se ha notado un cambio en esta face, lo cual demuestra -- que a través de los años se ha sabido resolver con mayor fuerza los problemas planteados.

Pero surge una pregunta, por qué este hecho?. Nos hemos -- dado cuenta que el país en plena etapa de desarrollo, cuenta con un amplio campo para el Ingeniero Químico, dándonos así una seguridad profesional desde la etapa de estudio, lo cual viene a reforzar el potencial hacia el logro.

ANALISIS DE LA DEFERENCIA:

En el estudio hecho anteriormente se vió la pérdida de -- los puntos de los alumnos de nuevo ingreso con los alumnos de -- últimos semestres.

En este estudio se ve reflejada la ganancia de esos 10 -- puntos, lo cual nos indica que en esta face estamos como el alumno de primer ingreso de hace 6 años. Vemos una acción positiva -- al través de los años aunque demasiado lenta, hemos comprendido -- y aprendido a respetar la opinión de los demás, más sin embargo -- debemos agilizar este proceso, pues no hay que olvidar que todas las faces estan interrelacionadas y si no logramos -- madurar en alguna de ellas, ésta nos obstaculiza el desarrollo de los demás.

ANALISIS DEL ORDEN.

Hace 6 años el porcentaje fue de 39, actualmente es de 31, -- teniendo una perdida de 8 puntos, lo que nos indica una acción --

negativa a través del tiempo, la cual debe solucionarse en el menor tiempo posible.

Existen una serie de factores que influyen al individuo en esta fase:

- 1) El hecho de que el país este en plena etapa de desarrollo y no totalmente consolidado.
- 2) Problemas académicos como huelgas, irregularidades e impuntualidad
- 3) Problemas personales como afectivos, económicos y sociales.

ANALISIS DE EXHIBICIONISMO:

Se nota una gran mejoría, el alumno se siente más seguro de sí mismo, logrando así, realizar los propósitos propuestos. Esto se ve reflejado también en la fase de realidad.

Estas tres faces van muy unidas, y nos muestra la preocupación que ha tenido el alumno por superarse, obteniendo una madurez que se verá reflejada en el campo profesional.

ANALISIS DEL AUTORITARISMO:

Como consecuencia del logro, realidad y exhibicionismo, el autoritarismo del estudiante disminuye, tomando en cuenta los puntos de vista de las demás personas, para resolver un problema o situación conflictiva. Dentro del campo de Dirección de empresas, esto es una acción positiva, pues en la toma de decisiones es importante el punto de vista de las demás personas.

ANALISIS DE LA AFECTIVIDAD:

Es muy importante para una persona querer y sentir cariño y respeto con las personas con quien convive. El tener afectividad hacia los demás nos muestra un equilibrio y madurez internos. En esta fase el alumno de la Facultad de Química ha sufrido un gran cambio positivo, que se ve reflejado en la disminución de la agresividad y del autoritarismo.

ANALISIS DE LA INTROSPECCION.

En esta fase se ha visto un cambio negativo, reflejado en el orden, constancia y empatía . Aunque se ha visto tendencias a adquirir una madurez sólida, hay factores que nos retrasan este proceso, los cuales debemos superar lo antes posible.

ANALISIS DE LA REALIDAD:

Siendo ésta, la capacidad de analizar objetivamente los hechos de la vida y tomar decisiones sólidas y adecuadas, vemos que en el aumento de esta fase se reflejan los logros obtenidos - centrándose más el alumno y preparándose para un buen desarrollo profesional.

ANALISIS DE LA DOMINANCIA:

En el campo profesional, el aumento negativo de esta fase nos impedirá tomar decisiones correctas, por lo que hay que disminuirlo, permitiendo así, una íntegra maduración en el estudiante.

ANALISIS DE LA SUBESTIMACION:

Subestimación es la característica, de una persona de infravalorar sus formas de pensar o actuar. Esta fase no ha sufrido cambio, lo cual viene en concordancia con el cambio negativo sufrido en la introspección. Si un individuo no puede comprender la dinámica del comportamiento personal, los problemas que tenga, lo harán infravalorarse, obstaculizando su desarrollo, pero en momentos, dados, se sentirá derrotado, por lo que es muy importante que mejoremos en esta fase.

ANALISIS DE LA EMPATIA:

Existe un cambio negativo, este es lógico y está ligado con la subestimación, dominancia e introspección. Dentro del campo de dirección es importante que podamos comprender los sentimientos de los demás, logrando así una buena labor, que nos complementará en el éxito de este campo.

ANALISIS DEL CAMBIO:

Siendo la cualidad de una persona que la dispone para buscar y aceptar las distintas modalidades de una realidad, el reflejo de un cambio negativo nos hace pensar que a consecuencia de otras fases como, introspección, subestimación y empatía el alumno se ha visto marginado a no buscar diversos caminos en la solución de sus problemas, sino que los ha enfocado a uno solo, retardando, aunque logrando, una buena resolución.

ANALISIS DE LA CONSTANCIA:

Esta fase ha permanecido casi constante y viene a ser relacionada con el orden.

Ambos disminuyeron y es evidente las consecuencias que -- resultan

ANALISIS DE LA HETEROSEXUALIDAD

Dentro del cambio social en que estamos viviendo, se ha reflejado pérdidas en los valores morales. El estudio anterior ya las intuía, en este estudio se vienen a reflejar con el transcurso de los años. La falta de interés en la fase introspección, nos ha impedido darnos cuenta de este cambio negativo, por lo que proponemos reflexionar sobre el tema.

ANALISIS DE LA AGRESIVIDAD:

La ligera disminución de esta fase se puede analizar como positiva pues observamos una preocupación de no ofender los puntos de vista de los demás.

BIBLIOGRAFIA.

**Tesis: Actuación del Ingeniero Químico en el campo de --
las Relaciones Industriales.**

Donald Soto Cardenas

México, D.F.

1973.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

Se ha demostrado que entre más directiva es la función que desarrolle una persona, los conocimientos técnicos se van relegando sin dejar de ser una base en la toma de decisiones, y van adquiriendo importancia los conocimientos conceptuales.

Siendo el factor humano, uno de los más variables, el director de empresas debe saber resolver los problemas que se le presenta, no solo en base a la experiencia que haya adquirido en dicho campo, sino en conocimientos teóricos del comportamiento humano.

El objetivo principal de esta tesis es exponer, en forma breve, parte de dichos conocimientos, formando, así una herramienta necesaria al Ingeniero Químico, orientado en el campo de Dirección de empresas.

Este tipo de conocimientos aumenta a los técnicos y administrativos complementando la formación del Ingeniero Químico, dando elementos de juicio, que en un momento dado nos ayudará a tomar una decisión correcta.

El siguiente objetivo es conocer al alumno de la Facultad de Química, obteniendo un perfil de su personalidad viendo sus gustos y preferencias, y observando la variación sufrida en el transcurso de los años. En el capítulo anterior analizamos los resultados obtenidos, en conjunto podemos decir que los cambios muestran una ligera preocupación del estudiante por si mismo y por los demás, que será reflejada en el manejo y toma de decisiones a nivel profesional. Es labor del consejo académico orientar-

a los alumnos en su periodo de maduración y señalar cuales son -- las fallas de los alumnos no solo en el aspecto técnico, sino también, en el aspecto humano.

Un ultimo objetivo que podemos concluir es la importancia de las materias relacionadas con el tema, como son Ingeniería Económica Dirección de empresas, Seguridad Industrial y Relaciones Humanas.

Todas estas materias complementan a la formación del Ingeniero Químico como tal, y como persona, pues no hay que olvidar - que el periodo de estudios universitarios de una persona coincide con la etapa de maduración, y que resulta obvia la orientación -- tanto en el aspecto técnico, como en el aspecto humano, dando así, una integridad a la persona que a la hora de desarrollarse en el campo profesional tenga los suficientes elementos para ser auténtico consigo mismo, y por lo tanto llegar a triunfar.

De todo esto queremos que el estudio prosiga en la facultad. Proponemos elaborar periodicamente test iguales o similares al aplicado en esta tesis, a alumnos tanto de últimos semestres - como de primer ingreso.

El resultado de esto sería observar la forma de maduración del estudiante, conocer sus aficiones y aptitudes y orientarlo para poder lograr en un futuro (no muy lejano) un desarrollo profesional a la altura y capacidad del título que se esta pretendiendo.