

320825

UNIVERSIDA DEL VALLE  
DE MEXICO

43

24

Liderazgo y personalidad  
en la adolescencia

TELIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Lic. Psicología

Iliana Muñoz Romay

1993



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está 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.

## INTRODUCCION

---

*El ser humano es un individuo biopsicosocial que desde que nace esta destinado a vivir y convivir con otros seres, en especial con otros hombres. es social por naturaleza y uno de los grupos básicos que lo constituyen son los ámbitos escolares, en los cuales se generan los principales cambios de personalidad.*

*Estos cambios están basados en las motivaciones personales, porque son los que presenta el adolescente.*

*De tal manera, que es aquí donde se presenta una de las actitudes mas relevantes de la personalidad del adolescente, el liderazgo.*

*El convivir con jóvenes adolescentes durante 3 años, me ha enseñado a conocer que dentro del área escolar, existe en cada uno de ellos un estilo de liderazgo y que esto en muchas ocasiones puede cambiar la personalidad de este.*

*Una de las mayores inquietudes para el adolescente es sentirse líder en cualquier momento de su vida, por ejemplo: pláticas, bromas, experiencias, diversiones y problemas sentimentales.*

*Por lo anterior es importante analizar el desarrollo de la adolescencia como una etapa en la que se presenta el concepto del yo, como líder.tg.*

*Ante tal situación, cabria preguntarse ¿porque me comporto con autoridad?, ¿porque manejo a las personas que están cerca de mí?, sin embargo, nosotros psicólogos ¿que respuesta brindamos ante este problema?.*

*Por lo anterior, la presente tesis pretende conocer cuales son los rasgos de personalidad que presentan los líderes de un grupo*

*de adolescentes, para esto se empleo una muestra de 56 adolescentes, de los cuales 24 son de sexo femenino y 32 de sexo masculino, y que cursan algún nivel académico.*

*Para ello se trabajo con un diseño "n" de muestras relacionadas.*

*Este estudio cuenta con la base teórica de Allport G. (1937), que describe la personalidad como la organización dinámica dentro del individuo de los sistemas psicofísicos que determinan su singular adaptación a su ambiente.*

*Así también se apoya en la teoría de Erikson, E. (1956) el cual define a la adolescencia como el desarrollo del plano afectivo dando paso a la identidad, es decir, el adolescente busca su puesto en la sociedad, sin embargo, aun no esta preparado y es por eso que esta le concede una demora necesaria antes de llegar a la etapa adulta.*

*Mediante un análisis estadístico donde se utilizaron medidas de tendencia central, análisis de varianza (anova), análisis de frecuencias y correlación producto-momento de Pearson, se concluyo que si existen diferencias significativas entre hombres y mujeres dependiendo de la edad y escolaridad.*

Capítulo 1

MARCO  
TEORICO

## ANTECEDENTES DEL TERMINO PERSONALIDAD

---

*El término "personalidad" y su primitiva raíz "persona" han provocado durante mucho tiempo el interés de los lingüistas.*

*Se considera que la palabra persona puede ser abstracta, no se precisa si es masculina o femenina, por lo que puede provocar controversias y discusiones sobre su origen.*

*Personalidad significaba máscara, se definía la personalidad por la apariencia de la persona, no por su organización interior. posteriormente obtuvo otro significado, entre ellos "conjunto de cualidades internas y personales del individuo".*

*La mayoría de filósofos y psicólogos prefieren definirla como un conjunto de unidades objetivas y como algo que realmente existe, aunque algunos no concuerden con esta definición y sólo se limiten a describirla (Allport, G. 1963).*

*Las bases para describir los méritos relativos de las diferentes teorías han sido muy discutidas. una forma de resumir los hechos es en términos del uso o aplicabilidad práctica de un sistema teórico como criterio de su valor.*

*El sistema evaluativo se deriva de una orientación más básica acerca de la naturaleza y función de los conceptos o sistemas conceptuales en general. Algunos teóricos (Kelly, G. 1955; Piaget, J. 1960) han expresado que los conceptos que un individuo utiliza para ordenar y describir su experiencia tienen un significado adaptativo en el hecho de que le permiten prever, anticipar o predecir, sobre la base de una información limitada, que es lo que posiblemente suceda en una situación nueva o desconocida.*

*Cualquier sistema conceptual, ya sea el limitado y relativamente simple que los individuos usan en sus observaciones cotidianas y los intentos de predicción e influencia que tratan de ejercer sobre sus relaciones interpersonales, o en otro caso un tipo de sistema conceptual mas elaborado y formal, como en una teoría de la personalidad, pueden ser examinados en términos de su valor predictivo y posibilidad de control e influencia. La calificación de varios grados requieren mayor elaboración.*

*Los conceptos de Peppes, S. 1942, (en Cueli, J. Y Reidl, L. 1972), pueden aplicarse a cualquiera de los criterios (generalidad y precisión).*

*Una de las teorías más importantes, además de su valor en predecir e incluir los fenómenos que intentan describir, es la de Allport, G. 1965, (en Cueli, J. Y Reidl, L. 1972). una teoría es un sistema conceptual bien coordinado, que intenta dar coherencia racional a un grupo de leyes empíricas conocidas de las cuales se pueden deducir teoremas cuyos valores predictivos pueden ser probados; esto concluye en una teoría de la personalidad, es decir, la organización parsimoniosa del rango total de conocimientos en un campo dado, la suficientemente comprensiva como para abarcar o predecir un amplio rango de conducta humana.*

*Las características de una teoría de la personalidad son, según algunos autores, las siguientes:*

*Las afirmaciones de ella deben estar de acuerdo con los datos empíricos que la sustentan. Debe generar investigación, debe ser simple y parsimoniosa (sencilla o modesta). Debe ser general (abarcar en su explicación un gran numero de eventos); debe ser suficientemente operacional para poderse comprobar empíricamente; debe ser consistente y lógica; y por último debe tener utilidad y valor explicativo y práctico Hall, C. Y Lindzey, G. 1965; Mccllelland, D. 1967; Allport, G. 1965, (en Cueli, J. y Reidl, L. 1972).*

*Se han hecho algunos intentos para clasificar las definiciones y las diferentes aproximaciones al estudio de la personalidad.*

*Probablemente, la primera fue la de Allport, G. 1937, (en Cueli, J. y Reidl, L. 1972). el sugirió siete categorías: biofísica, biosociales, únicas, integrativas, del ajuste, esencial, diferencial y comunes. Otras clasificaciones diferencian entre estructura y dinámica, rasgo y tipo, y entre teorías ideografías o nomotéticas.*

*Las teorías ideográficas buscan regularidades inter-individuales, estudiando pocos casos únicos; basan sus afirmaciones y suposiciones en el reporte de lo que es inmediatamente observable e interpretable en términos de la situación y localización dentro del espacio vital más amplio del que se percibe o se comporta. Es decir, que atienden a la interpretación que da el sujeto de lo que sucede dentro de él, de acuerdo a como él lo percibe, a su realidad subjetiva, subrayándose en las características únicas y el estudio de la personalidad total.*

*Las teorías nomotéticas buscan regularidades interindividuales estudiando a grandes conjuntos de sujetos al mismo tiempo. Investigando cuales aspectos o factores se presentan en todos, con más o menos regularidad, y tratan de descubrir las leyes generales que explican y gobiernan a estos.*

*Uno de los principales problemas al definir la teoría de la personalidad es el hecho de que los científicos se rehúsen a reconocer las teorías existentes como reales dentro del modelo científico. Ya que no podrían cumplir con una teoría científica real (Sarason, G. 1966, en Cueli y Reidl, 1972). Las teorías existentes no son tales y por lo tanto requieren un nuevo lenguaje, nuevos métodos y una ciencia aparte de la persona (Shontz, F. 1965, en Cueli, J. y Reidl, L. 1972).*

*Finalmente, se llega a la conclusión de que la personalidad comprende todos los aspectos del carácter humano, como son: habilidad, moralidad, temperamento e intelecto, actitudes que han sido elaboradas en el curso de la vida del individuo, agregando procesos y estados psicológicos del sujeto (Allport, G. 1963).*

## **TEORIAS DE LA PERSONALIDAD**

---

### **TEORIA BIOLOGICA DE LA PERSONALIDAD:**

*Explica que la personalidad de un individuo es el modo de adaptación o supervivencia que resulta de la interacción de sus necesidades orgánicas con un medio favorable u hostil a estas necesidades, a través de la intervención de un sistema nervioso central plástico y modificable (Allport, G. 1963). esto quiere decir que cada organismo adopta formas distintivas, las cuales utiliza como forma de supervivencia, y adecuando cada una de ellas a sus propias necesidades y al medio ambiente que lo rodea.*

### **TEORIA GENETICA:**

*Indica que la personalidad humana es 100% genética, puesto que desde que se nace se tiene personalidad. Pero además esta se ve influenciada por la constitución física, el temperamento y la inteligencia; conforme se va creciendo y desarrollando se adquieren capacidades y características que ya se tenían, que con el tiempo han ido evolucionando.*

### **TEORIA DEL APRENDIZAJE:**

*Esta inicia con las primeras fases de la vida, en donde se va desarrollando cada impulso, modificado por la experiencia y haciéndolo cada vez más hábil, permitiendo satisfacer los demás impulsos del individuo, dando como resultado actitudes que el*

*ser humano va asimilando mediante impresiones incorporadas a la experiencia.*

*Estas impresiones aumentan con el tiempo, disponiéndose, cada vez de una mayor cantidad de estas, las que el sujeto puede llegar a utilizar en el momento que convenga.*

*Se postula además una instancia dentro de la personalidad que maneja un conjunto, las funciones del sentido del si mismo, que atrae especial atención de los sentimientos de inferioridad y la conciencia moral; estos elementos intervienen en muchos aspectos importantes que afectan al funcionamiento y estructuración de la personalidad.*

*Debe explicarse que el si mismo se adquiere, por lo cual se considera importante aplicar el aprendizaje, especialmente en los primeros años de vida, para que finalmente las sensaciones y experiencias sean la base principal del aprendizaje subsecuente.*

#### TEORIA DE LA MOTIVACION:

*Esta teoría casi mecánica, procura en todo lo posible hallar impulsos simples capaces de explicar la conducta humana, en su concepto el organismo no recibe fuerzas interiores como los instintos, actitudes, intenciones y propósitos, sino que todo lo que recibe viene del exterior, llamando a esto estímulo-respuesta, donde ninguna actividad tiene el carácter que normalmente tienen los instintos de tender a la realización de un propósito (Allport, G. 1963).*

#### TEORIA DE LOS RASGOS:

*Son factores únicos que operan sobre la personalidad y se distingue de otros con rasgos similares. Los rasgos son individuales, únicos al sujeto, llamados también de ajuste, se dan en las personas y no en la comunidad. Varían de acuerdo con las experiencias de cada quien. Posteriormente se hace una*

*distinción entre rasgos cardinales, diciendo que son aquellos tan dominantes que solo algunas actividades pueden escapar de su influencia directa o indirecta; los rasgos centrales son aquellos que representan las características de lo individual, y finalmente los rasgos secundarios son aquellos por medio de los cuales se puede conocer una personalidad de forma adecuada (son las características expresivas del sujeto) (Allport, G., en Cueli. J. y Reidl, L. 1972).*

*Hay que considerar que también la teoría de Piaget (1960), desde el comienzo de su vida profesional, consagro todas sus energías creadoras a develar la naturaleza y la dirección del desarrollo intelectual. Si se tuviera que describirlo se diría que se trata de un hombre de ciencia que investiga la naturaleza y la lógica del desarrollo humano.*

*Piaget estableció que el desarrollo intelectual se ajusta a una pauta anticipable:*

- 1.- Todo desarrollo sigue una dirección unitaria.*
- 2.- Las progresiones de desarrollo responden a un orden; es fácil describirlas de acuerdo con el criterio de que existen cinco fases del desarrollo distintas.*
- 3.- Hay divergencias organizativas diferenciadas entre la conducta de la niñez y la conducta adulta en todas las áreas del funcionamiento humano.*
- 4.- Todos los aspectos maduros de la conducta tienen su origen en la conducta infantil y se desenvuelven a lo largo de todas las pautas ulteriores del desarrollo.*
- 5.- Todas las tendencias del desarrollo están interrelacionadas y son interdependientes; la madurez del desarrollo implica la integración final y total de todas las tendencias del desarrollo.*

*Al reseñar la investigación y las enseñanzas de Piaget, comprobamos que ofrece una gran variedad de temas de desarrollo que pueden servir como principios orientadores para el estudio y la investigación del desarrollo cognoscitivo o para el abordaje de individuos más adecuado en lo referente al funcionamiento afectivo.*

*Piaget reconoce una serie de tendencias básicas que trascienden todos los procesos del desarrollo.*

- 1.- Todo desarrollo se ajusta a una misma secuencia. Al comienzo de la vida hay una suerte de transposición metamórfica de los procesos orgánicos en procesos volitivos.*
- 2.- Todos los fenómenos de desarrollo reflejan una tendencia natural al cambio, desde una complejidad simple hacia una complejidad cada vez más acentuada.*
- 3.- Cada aspecto del desarrollo comienza con la experiencia o problemas corrientes o concretos. Sólo después de dominar una experiencia concreta, el desarrollo se orienta hacia el conocimiento de su correspondiente abstracción.*
- 4.- El desarrollo de la personalidad pasa de la experiencia con el mundo físico a la experiencia con el mundo social, y finalmente con el mundo ideacional. Cada nueva dimensión es experimentada, primero a través de sus realidades físicas, antes de que puedan incorporarse consideraciones de tipo social y más tarde, ideacional.*
- 5.- El desarrollo de la personalidad comienza con una orientación egocéntrica (siente que el mundo que le rodea gira alrededor de él) pasa por un periodo de apreciación objetiva pura, y a medida que se avanza a la madurez surge un sentido de relatividad.*

- 6.- *La conducta intelectual se desenvuelve descriptivamente de la actividad sin pensamiento al pensamiento con menor énfasis en la actividad. En otras palabras, la conducta cognoscitiva se desarrolla del hacer al hacer conocimiento, y finalmente a la conceptualización.*
- 7.- *Un objeto se conoce primero por su uso, luego por su permanencia, su símbolo representativo, su lugar en el espacio, sus cualidades, y finalmente por su relatividad en el espacio, el tiempo y la utilidad.*
- 8.- *Las acciones de todos los objetos son atribuidas primero al animismo. Luego, este se limita a los objetos que se mueven y con el tiempo, únicamente a aquellos que se perpetúan a si mismos. solo la adquisición del pensamiento cognoscitivo permite una explicación mediante realidades naturales o mecánicas.*
- 9.- *El sentido de ética y de justicia (conciencia) se basa primero en la completa adhesión a la autoridad adulta, pero ella es remplazada luego por la adhesión a la mutualidad, a la reciprocidad social y, finalmente, por la adhesión a la integridad social.*
- 10.- *En el curso de la vida, las adquisiciones de desarrollo previas se conservan como componentes activos. Cuando el individuo afronte nuevos problemas o se sienta obligado a retornar a pautas anteriores, saldrán a la luz distintos aspectos de estas ultimas (Piaget, j. 1960).*

*En general, la teoría de Piaget nos proporciona un marco de referencia. Sus tendencias de desarrollo nos describen las posibilidades individuales. El perfil concreto de desarrollo de cada individuo se asemeja a un barograma que exhibe picos en algunas áreas y depresiones en otras. Además, pueden existir variaciones en un punto cualquiera del enfoque individual de los*

*problemas cotidianos. Sin embargo, fundamentalmente su teoría demuestra con claridad que en el desarrollo cognoscitivo hay pautas regulares cuya experiencia todos realizan. A su vez ello permite vaticinar el modo y grado de comprensión de un individuo en todo el curso de su desarrollo.*

## **ADOLESCENCIA**

---

*Uno de los principales objetivos de la psicología a sido el ocuparse del estudio del hombre desde su origen hasta el final de su vida.*

*Por lo anterior, es importante el hecho de analizar la adolescencia como uno de los periodos donde se desarrolla, enfatiza y tal vez se consolida el liderazgo.*

*Para poder describir el proceso de la adolescencia será importante partir de algunas definiciones, las que nos permitirán entender las diferentes dimensiones que abarca esta etapa del desarrollo humano.*

*Para Brooks (1921), la palabra adolescencia se deriva de la voz latina *adolescere*, que significa crecer o desarrollarse hacia la madurez.*

*También menciona que la palabra adolescencia se refiere al periodo de crecimiento que se extiende aproximadamente de los 12 a los 13 años, hasta llegar a los 23 años, agregando que realmente termina con la virilidad en el hombre y la madurez en la mujer.*

*Para Peinado (1951), la adolescencia es el periodo o fase de la vida, comprendido entre el fin de la infancia y el principio de la adultez. Se considera la pubertad no como su iniciación, sino como el fenómeno biológico en el que se inicia la maduración sexual.*

*Esta delimitación permite ya fijar entre los 11 o 12 años el periodo inicial de la adolescencia y su término entre los 19 y 20 años.*

*Blos (1962) emplea el término de adolescencia para calificar los procesos psicológicos de adaptación a las condiciones de la pubertad, o sea, a las manifestaciones físicas de la maduración sexual.*

*Este autor divide a la adolescencia en cinco etapas que son:*

- 1.- Preadolescencia, de los 10 a los 12 años*
- 2.- Adolescencia temprana, de los 13 a los 14 años*
- 3.- Adolescencia propiamente dicha, de los 15 a los 17 años*
- 4.- Adolescencia Tardía, de los 18 a los 20 años*
- 5.- Post-adolescencia, de los 20 a los 25 años.*

*Asimismo nos habla de que los brotes del crecimiento en relación con la altura, el peso, la musculatura y el desarrollo de características sexuales, pueden estar acompañados por importantes cambios en los estados emocionales.*

*Sconfel (1969) define la adolescencia como una fase dinámica en el continuo de la vida, durante la cual surgen cambios en el individuo. Agrega que así es como la personalidad del niño se transforma en un adulto sexualmente atractivo, capaz de intervenir en la reproducción.*

*Por otra parte, Piaget (1969) señala que psicológicamente la adolescencia es la edad en la que el individuo se integra dentro de la sociedad de los adultos, la edad en la que ya no se siente por debajo del nivel de sus mayores, sino un igual al adulto, por lo menos en cuanto a los derechos, y más frecuentemente por encima de el debido al narcisismo propio de la etapa.*

*De acuerdo con la teoría psicoanalítica, con su amplia apreciación de las posibilidades humanas, este autor atribuye el carácter de empresa creadora a los esfuerzos del individuo en el desarrollo para utilizar sus propios impulsos internos y adecuados a las oportunidades ambientales. Al mismo tiempo, la personalidad en proceso de desarrollo es víctima de los azares de la vida a causa de una combinación de fuerzas instintivas, parentales, sociales, culturales y ambientales que no consiguen impedir su desarrollo eficaz, porque el éxito depende de la canalización de las tendencias innatas en una dirección que satisfaga la necesidad del individuo y de su comunidad, y asegure a ambos una herencia. En esencia, el hombre experimenta la vida y la muerte el pasado y el futuro, en función del movimiento de las generaciones.*

## **RASGOS DE PERSONALIDAD EN LA ADOLESCENCIA**

---

*Es necesario estudiar y comprender en su totalidad la contribución de Erikson, como integrador de numerosos conceptos y proposiciones entrelazados. El diagrama de trabajo de este autor resume su esquema de desarrollo. se trata en verdad de un diagrama de trabajo pues para Erikson la labor aún no esta agotada, sus formulaciones se hallan todavía sujetas a cambios y a un proceso de expansión a medida que continúa su estudio. Agrega que el niño se ha identificado con muchas personas, incorporando las características de diversos modelos diferentes o imágenes de si mismo como joven, amigo, estudiante, líder, trabajador, mujer u hombre en una sola imagen, además de elegir carrera y estilo de vida (Erikson, 1959).*

*Asimismo, este autor divide el desarrollo humano en ocho etapas para ubicar así el momento de inserción de la identidad, los logros del yo y sus crisis psicosociales, que le permitan un desarrollo adecuado. cada resolución de una crisis dejara en el sujeto formas duraderas y fundamentales de actuar y de ser. Cada crisis es un quehacer en la vida del hombre. Cada etapa nos prepara para la siguiente, cada etapa posee algo positivo y algo negativo, este será su equilibrio, que nunca será completo pues siempre poseerá algo negativo. en todas las etapas la tarea vital es lograr una posición con una actitud básica (esta actitud básica concierne al yo, aunque este solo accede a una conciencia auténtica después de la tercera etapa), tanto consciente como inconsciente, esto como resultado de la relación del individuo con su entorno psicosocial.*

*Erikson describe que en el desarrollo de estas etapas pueden surgir dos posibles desenlaces:*

*Si los conflictos son resueltos en forma satisfactoria, se lograra una cualidad positiva, que es incorporada al yo, dándose así un desarrollo saludable.*

*Si los conflictos no son resueltos en forma satisfactoria, este persiste, se integra un aspecto negativo en el yo, y se perjudica su desarrollo y formación.*

*Se mencionan a continuación las ocho etapas de Erikson:*

- Primera Etapa: confianza básica vs desconfianza básica.*
- Segunda Etapa: autonomía vs vergüenza y duda.*
- Tercera Etapa: iniciativa vs culpa.*
- Cuarta Etapa: industria vs inferioridad.*
- Quinta Etapa: identidad vs confusión de rol.*

- *Sexta Etapa: intimidad vs aislamiento.*
- *Séptima Etapa: generatividad vs estancamiento.*
- *Octava Etapa: integridad del yo vs desesperación.*

*Con el objeto de estudiar esta investigación es necesario revisar la quinta etapa, que se da durante los 12 y 20 años, que es cuando el ser humano sufre una crisis de identidad, la pubertad y la adolescencia, que proporcionan un desarrollo rápido y asimétrico (arrítmico) en el plano afectivo, poniendo así fin a la infancia y dando principio a la adolescencia. Ahora todas las identidades y las continuidades, los automatismos en que se había apoyado anteriormente, son puestos en tela de juicio.*

*En esta etapa el joven busca su función propia, su puesto en la sociedad. aun no esta preparado y es por eso que la sociedad le concede una demora necesaria antes de ser adulto y asumir las tareas del adulto, es un largo camino en el que el joven tiene que solucionar sus crisis y lograr la identidad de su personalidad.*

*De no existir apoyo para encontrar su personalidad por el entorno, surge la confusión, hay una sensación de un yo desintegrado, un temor de disolución, todos los cambios de la adolescencia le son fuentes de conflicto, la vida se le abre en una variedad de posibilidades y elecciones angustiantes.*

*La conquista de la identidad es indispensable para una vida adulta equilibrada, en la que exista una auténtica vocación. ahora deberá integrar y sintetizar identificaciones pasadas, dejando lagunas y fortaleciendo otras.*

*Erikson (1959) agrega que cuando los jóvenes han adquirido un sentido de confianza básica, autonomía, iniciativa y diligencia realizada, les resulta más fácil lograr su identidad.*

*Finalmente, el periodo de la adolescencia en nuestra sociedad ofrece una serie de dificultades para el individuo, al-*

*gunos de estos problemas con los que se enfrenta el hombre joven en nuestra sociedad, quedan incluidos en la índole misma de la situación de cambio del individuo de la niñez a la vida adulta.*

*Durante varios años, las personas jóvenes literalmente se encuentran entre la espada y la pared, es decir, no son niños ni adultos, ni muchachos ni hombres, ni muchachas ni mujeres, ni totalmente dependientes de su familia ni totalmente independientes.*

*Al mismo tiempo, su organismo que cambia le produce una serie de impulsos nuevos y mas poderosos.*

*Los adultos esperan en esta época que el adolescente sea desterrado psicológicamente de la dependencia con respecto a la persona adulta, pero no proporciona nuevas fórmulas bien definidas para tal proceso.*

*Una de las teorías mas importantes, además de su valor en predecir e incluir los fenómenos que intentan describir la personalidad, es la de Allport, g. (1963).*

*Las publicaciones de Allport reflejan la diversidad de sus intereses y su reconocimiento de la complejidad y unicidad de la conducta humana.*

*Allport reconoció que hay muchos factores que determinan la conducta.*

*Estos forman una jerarquía desde lo mas específico hasta lo más general, reflejos condicionados, hábitos, actitud, rasgo, cinismo y personalidad. Los factores mas generales dominan típicamente a los mas específicos. el factor mas general, la personalidad, fue definida por Allport, (1937) de la siguiente manera:*

*La personalidad es la organización dinámica, dentro del individuo, de los sistemas psicofísicos que determinan su singular adaptación al ambiente.*

*Allport incorporo una actitud cada vez mas humanista en detrimento de su actitud mas funcional, con la cual había recibido la influencia del personalismo de los psicólogos alemanes Wilhelm Stern y Eduard Spranger.*

*Allport fue su seguidor en lo que se refiere a la importancia que dio a la unidad y la creatividad del individuo.*

*Una definición de la personalidad que pusiera todo el acento sobre la "mera" adaptación al ambiente contradecía en realidad el núcleo de las ideas de Allport. Años después (1961), redefinió la personalidad como la organización dinámica dentro del individuo de los sistemas psicofísicos que determinan su conducta y pensamientos característicos. Esta definición es a su vez coherente con la propia conducta y el pensamiento de Allport en relación con la teoría de la personalidad.*

*A pesar de la posición de la personalidad en la jerarquía de los factores, Allport creía que el nivel que mas conviene estudiar al teórico de la personalidad, es el rasgo, cuya definición mejor conocida justamente fue dada por el en 1937:*

*"Un sistema neuropsíquico (peculiar al individuo) generalizado y localizado con la capacidad de alargar equivalencia funcional a muchos estímulos y de iniciar y guiar formas coherentes (equivalentes) de conducta adaptativa o expresiva".*

*Esta definición amplia, aunque vaga, señala claramente el papel de rasgo como determinante de la coherencia en la conducta y revela la insistencia de Allport sobre la individualidad, así como también su interés en la conducta adaptativa y expresiva.*

*Sus estudios de la conducta expresiva (Allport y Vernon, 1933), han proporcionado pruebas de la coherencia. La conducta expresiva es un aspecto de la conducta que se relaciona con un estilo de comportamiento propio del individuo mas que con la función de la conducta en la adaptación.*

*Allport y Vernon estudiaron los aspectos expresivos de varios tipos de conducta y obtuvieron 38 medidas. Determinaron que había una confiabilidad satisfactoria para las medidas cuando se repetía la conducta y cuando la misma conducta era medida en diferentes grupos de músculos. Luego examinaron las intercorrelaciones de sus 38 medidas para ver si unos pocos rasgos o factores generales podían explicar las interrelaciones observadas. Concluyeron que los datos indicaban tres factores generales:*

- 1.- Una especie de expansividad motriz indicada sobre todo por la extensividad de respuestas tales como la escritura.*
- 2.- Es el factor de grupo centrifugo relacionado con la distancia respecto del centro del individuo y que tiene que ver con la tendencia hacia afuera, y la extroversión.*
- 3.- La presión al escribir, alude al énfasis indicado por los gestos al hablar.*

*Allport no se contento con el aspecto grupal del estudio, él y Vernon procedieron luego al estudio intensivo de cuatro individuos y concluyeron que las medidas expansivas eran congruentes con las estimaciones subjetivas del estudio de personalidad.*

*Esta parte de estudio es típica del enfoque de Allport, tanto en lo que hace a su fuerza como a su debilidad. Los resultados son sugestivos y estimulantes aunque en cierto modo poco convincentes debido a su subjetividad y a la falta de predicciones específicas.*

*Siempre se ha estudiado la estructura y la dinámica de la personalidad en forma separada, pero no opera así en Allport.*

*El eclecticismo de este teórico esta reflejado en la variedad conceptual que él quiere acoplar y que presenta como jugando un papel importante en la descripción de la conducta humana.*

*Este autor señala que cada uno de los siguientes conceptos es de utilidad, a fin de elaborar una explicación: reflejos condicionados, hábitos, actitud, rasgo, persona, hasta definir la personalidad.*

*Aunque todos los anteriores conceptos son de importancia, el mayor énfasis de su teoría le dan los rasgos que presentan en las actitudes e intenciones, un estatus casi equivalente. Así, la teoría de Allport es llamada también psicología de los rasgos, en ella los últimos ocupan la posición más importante de la construcción motivacional.*

*Lo que la necesidad es para Murray, el instinto para Freud, el sentimiento para McDougall, es el rasgo para Allport.*

*Para Allport las diferentes definiciones que se dan de la personalidad no deben tratarse a la ligera; antes de llegar a su descripción de personalidad consultó y discutió cientos de proposiciones de varios autores en este campo.*

*La personalidad establece relaciones entre lo individual y su ambiente, tanto físico como psicológico, algunas veces dominando este y otras a la inversa.*

*El rasgo tiene una existencia, una norma; es independiente del observador, esta realmente ahí.*

*Se hace necesario indicar lo que este concepto significa y distinguirlo de otros relacionados con el mismo. De hecho el rasgo representa la forma de combinación o integración de dos o más hábitos; la distinción de rasgo y actitud resulta más difícil.*

*Para Allport, rasgo y actitud son ambas predisposiciones a la respuesta, y ambos deben ser únicos; tienen que ser iniciadores o guías de la conducta y forman el punto de unión de la tendencia de factores genéticos y de aprendizaje.*

*Sin embargo, existe una diferencia entre ambos conceptos.*

*La actitud esta ligada a un objeto especifico a varias clases de objeto, no así el rasgo. Así, la generalidad de este ultimo es casi siempre mayor que el de la actitud; de hecho cuando el número de objetos a los que se refiere la actitud, aumenta, se parece cada vez más a un rasgo.*

*La actitud puede variar desde el punto de vista de su generalidad, de altamente especifica a generalmente relativa, mientras que el rasgo siempre debe ser general.*

*Allport dice: "actitud y rasgo son conceptos indispensables". ellos cubren, de hecho, todo tipo de disposición de lo cual se ocupa la psicología de la personalidad.*

*Asimismo, distingue entre rasgo y tipo, dependiendo de la extensión con que se apliquen al individuo. Un hombre puede poseer un rasgo pero no un tipo. Los tipos son construcciones hipotéticas del observador, y el individuo pueden ser enmarcado en estos, pero pierde así su identidad distintiva.*

*El rasgo puede representar la unicidad de la persona, mientras que el tipo debe englobarlo.*

*Finalmente Douglas Jackson ha desarrollado a través de sus investigaciones diversas formas de inventarios para la evaluación de la personalidad, partiendo de los postulados de Murray. Por estas razones, se hace necesario mencionar de una manera breve, la teoría de Murray.*

*Murray es un teórico motivacional, sumamente ecléctico, su punto de vista abarca los de muchos investigadores modernos y resume muchas de las actitudes implícitas ante la explicación de la conducta. muchos de sus conceptos se derivan de Freud, Lewin y, sobre todo, de Tolman.*

*Comparte con el psicoanalista la suposición de que los eventos ocurridos en la infancia y la niñez son determinantes vitales en la conducta adulta.*

*Otra semejanza es la considerable importancia atribuida a la motivación inconsciente y el profundo interés mostrado en el reporte verbal del individuo subjetivo libre, incluyendo su producción imaginativa.*

*Otro ángulo significativo lo constituye el acento consistente que marca sobre los procesos fisiológicos, al afirmar que existen y van fundamentalmente unidos a procesos psicológicos.*

*El funcionamiento del constructo de la pulsión, según las formulaciones de Freud, Lewin y Murray, siempre es hemostático; el individuo realiza una constante búsqueda de medios para librarse de la tensión que amenaza su bienestar. Los tres teóricos comparten una misma creencia: se debe explicar la conducta por medio del descubrimiento de las fuerzas fundamentales que la causan.*

## **PERSONALIDAD**

---

*La teoría de Murray (1938), que él denominó "personología", intenta explicar porque hace el hombre las cosas que hace. Considera que la personalidad no se puede describir, especialmente en un sentido de diagnóstico; no solo es una serie de hechos biográficos, sino algo más general y duradero que se infiere de los hechos. "la personalidad es el órgano gobernante del cuerpo, un instinto que desde el nacimiento hasta la muerte, esta incesantemente ocupado en las operaciones funcionales transformativas".*

*Enfatiza en forma muy importante, la base fisiológica:*

*"La personalidad se puede definir biológicamente como el órgano gobernante o instinto superdotado del cuerpo". Como tal, se localiza en el cerebro. Si no hay cerebro no hay personalidad (Murray, 1951).*

*El cerebro, mas que una entidad orgánica, constituye el asiento de la personalidad.*

*Es el cerebro el que regula las necesidades y demandas del momento. Las demandas pueden ser principalmente orgánicas (hambre), simbólicas (lectura) o cualquiera de las múltiples combinaciones de ambas. El cerebro toma la decisión referida a la acción subsecuente. La jerarquía de las operaciones alternativas que se deberán realizar esta determinada por el cerebro. estas unidades únicas de experiencia ocurren con tanta rapidez en una sucesión ininterrumpida, que la regnancia (regulación) se considera múltiple, una unidad única sucede tan rápidamente que resulta imposible de examinar.*

*Así, las principales funciones de la personalidad son: ejercer sus procesos expresivos, aportar o generar y reducir tensiones de necesidades insistentes, formar programas seriadados para el logro de distintas metas y, por último, disminuir o resolver urgencias, estableciendo horarios que permitan su satisfacción y evitando fricciones entre las necesidades principales (Murray y Kluckhohn, 1953).*

*Estas definiciones contienen varias implicaciones importantes:*

*Primero.- Aclaran la naturaleza estricta de la personalidad; el hecho de que es una construcción teórica, aunque esta relacionada con eventos empíricos específicos, no forma un simple resumen de eventos.*

*Segundo.-Supone que la personalidad debería reflejar los elementos de conducta duraderos y recurrentes, así como los novedosos y los únicos.*

*Tercero.- Asienta que la personalidad es el agente organizador o gobernante del individuo.*

*Cuarto.- Determina que es la personalidad la que produce orden e integración entre las diferentes pulsiones y fuerzas a las que esta expuesto el individuo.*

## MOTIVACION

---

*Como se había dicho anteriormente, el autor es un psicólogo motivacional, dentro de este concepto podemos distinguir cinco componentes básicos de su sistema:*

- a) Reducción de la tensión*
- b) Necesidades*
- c) Presión*
- d) Rector-valor*
- e) Tema*

## REDUCCION DE LA TENSION

---

*Murray, como otros teóricos, no cree que el hombre viva en un estado libre de tensión.*

*Los homeostásis (proceso que mantiene un equilibrio entre los estados corporales) es un fenómeno biológico verdadero que utiliza en su teoría para explicar su posición con respecto a la reducción de tensión. El hombre desea evitar el dolor y obtener placer como modo de existencia; por tanto, quiere corregir estados de hambre, falta de unidad orgánica y todas las otras condiciones biológicas de desequilibrio, para regresar a un estado de no dolor y si tensión.*

*Los sistemas de necesidad constructivos conducen a un adelanto en la vida, mientras que los sistemas de necesidades de conservación tienden a manejar el estatus de la existencia.*

## NECESIDADES

---

*Murray ha desarrollado una taxonomía de las necesidades.*

*Gran parte de su teoría de la necesidad, surgió de la elaboración que se encuentra en su libro "explorations in personality" (1938). En esta parte del sistema de Murray, Jackson se inspiró para fundamentar el instrumento del que se hablara más adelante.*

*Los requisitos que Murray estableció para que algo sea considerado como necesidad dentro de este sistema teórico son:*

- a) Que haya una respuesta a un objeto o serie parecida de objetos particulares que parecen servir o funcionar como estímulos.*
- b) El tipo de conducta involucrada.*
- c) Las consecuencias o el resultado final de esa conducta.*
- d) Cantidad y tipo de respuesta emocional asociada a la conducta.*
- e) Cantidad de satisfacción o desagrado una vez que se ha logrado la respuesta total.*

*En la definición de necesidades que da Murray, existen por lo menos cinco puntos principales, que son los siguientes:*

- 1.- "Una necesidad es una construcción" (un concepto hipotético o ficticio conveniente) es decir, un término creado por el hombre.*
- 2.- "En la región cerebral" es decir, la idea de la regnancia de que la personalidad surge del cerebro.*

- 3.- *"Que organiza....acción" es decir, es mas que una actividad azarosa.*
- 4.- *"Para transformar hacia una cierta dirección" es decir, la persona va a ser diferente como resultado de la necesidad.*
- 5.- *"Una situación no satisfactoria existente" es decir, la necesidad se desarrolla de la insatisfacción, que lleva a una meta de satisfacción.*

*Estos cinco puntos principales están acompañados de acciones corolarias que son las siguientes:*

- a) *"La necesidad puede ser provocada por procesos internos o mas frecuentemente por fuerzas ambientales".*
- b) *"La necesidad esta acompañada de un sentimiento o emoción particular".*
- c) *"Puede ser débil o intensa".*
- d) *"Puede ser momentánea o duradera".*
- e) *"Cantidad de satisfacción o desagrado una vez que se ha logrado la respuesta total".*

*El número y tipos de necesidades que motivan la conducta, según Murray (1938), son los enumerados a continuación:*

- 1.- *Abatimiento, humillación: esta resignado al destino, buscar y disfrutar del dolor, la enfermedad, la mala suerte, culparse a si mismo o hacerse menos, confesar y aceptar, rendirse, admitir inferioridad.*

- 2.- *Logro: sobreponer obstáculos, rivalizar y sobrepasar a otros, lograr algo difícil, dominar, manipular u organizar objetos físicos, seres humanos o ideas, aumentar la consideración por un mismo a través del ejercicio eficaz del talento.*
- 3.- *Afiliación: agradar y ganarse el afecto de los demás, acercarse y permanecer leal a un amigo.*
- 4.- *Agresión: sobreponerse a la oposición, a la fuerza, oponerse a la fuerza o castigar a otro, vengar una injuria.*
- 5.- *Autonomía: evitar o dejar actividades prescritas por autoridades dominantes, resistir la coerción y la restricción, ser independiente y libre para actuar de acuerdo a impulsos, retar al convencionalismo.*
- 6.- *Contracción: sobreponer debilidades, reprimir el temor, enfrentarse a una deshonrra por medio de la acción, mantener el auto-guión, respeto y orgullo en un alto nivel, buscar obstáculos y dificultades para sobreponerse a ellos.*
- 7.- *Diferencia: emular a una persona ejemplar, conformarse a las costumbres, admirar y apoyar a un superior.*
- 8.- *Defensa: defender al self contra asaltos, criticismos y culpa, reivindicar al yo.*
- 9.- *Dominancia: influir o dirigir la conducta de otros por medio de la sugestión, seducción, persuasión o mandato, controlar el ambiente humano propio.*
- 10.- *Exhibición: causar una impresión, ser visto y oído.*

- 11.- *Evitar el daño: tomar medidas precautorias, escapar de una situación peligrosa, evitar dolor, daño físico, enfermedad y muerte.*
- 12.- *Evitar sentirse menos: abstenerse de actuar por temor al fracaso, evitar humillaciones.*
- 13.- *Crianza: dar simpatía y gratificar las necesidades de un objeto desvalido, ayudar a un objeto en peligro, alimentar o ayudar a apoyar o consolar, proteger o confortar, cuidar o aliviar a otros.*
- 14.- *Orden: lograr limpieza, arreglo, organización, balance, precisión.*
- 15.- *Juzgar: buscar agradable relajación del estres, actuar por puro gusto sin ningún otro propósito.*
- 16.- *Rechazo: excluir, abandonar, expulsar o permanecer in-diferente a un objeto inferior.*
- 17.- *Sensibilidad: buscar o disfrutar impresiones sexuales.*
- 18.- *Sexo: formar y hacer avanzar una relación erótica, tener contacto.*
- 19.- *Socorro: permanecer cerca de un protector devoto, tener siempre a alguien que lo apoye, tener las necesidades propias gratificadas por la ayuda de un objeto aliado.*
- 20.- *Comprension: interesarse en la teoria, especular, formular, analizar y generalizar.*

*A medida que el hombre se siente motivado por estas necesidades, las utiliza de acuerdo con ciertos métodos, algunos de los cuales se discutirán en la siguiente sección.*

*Prepotencia.- Cuando dos o mas necesidades exigen satisfacción al mismo tiempo en la misma persona, deben ocurrir una prioridad en la acción. Algunas necesidades son de carácter mas urgente, como dice Murray. existe un factor de prepotencia inherente a la necesidad que exige de recibir atención primero por parte del sujeto. Existe una jerarquía de necesidades y el nivel esta determinado mas por la necesidad misma que por el sujeto.*

*Función.- No todas las necesidades son contradictorias o entran en conflicto. Las que son complementarias se fusionan como instrumentos motivacionales. Aunque en si mismas no son iguales, pueden ser satisfechas por un solo curso de acción. Uno puede satisfacer su necesidad de protección y dominancia con el mismo acto en la conducta, la que se fusiona, aunque las dos necesidades no sean semejantes en su carácter básico.*

*Subsidiación.- Algunas necesidades pueden ser satisfechas solo resolviendo las demandas de urgencia menores pero indispensables.*

*Conflicto.- Con frecuencia las necesidades están en conflicto. como hemos visto, el hombre es un animal reductor de tensiones. Cuando se enfrenta a dos o posiblemente a tres necesidades en conflicto, se produce tensión.*

*Este autor piensa que si uno quiere saber mas acerca del ser humano, uno debe conocer específicamente que necesidades tiene la persona que se encuentra en conflicto directo.*

*No todas las veinte necesidades están presentes en cada sujeto. Algunos de nosotros nunca experimentamos en el transcurso de nuestras vidas algunas de ellas, mientras que otros pueden recorrer la lista completa y hacerlo en un periodo relativamente pequeño: días o semanas. Otros tienen necesidades favoritas a las cuales se le presta atención mas bien en forma constante, considerando el resto de necesidades sólo ocasionalmente.*

*Este autor señala cinco tipos de necesidades:*

*1.- Primarias y secundarias.*

*2.- Proactivas y reactivas.*

*3.- Abiertas y cubiertas.*

*4.- Focales y difusas.*

*5.- De efecto y modales con proceso de actividad.*

*Primario y secundario.- Las necesidades primarias del hombre, algunas veces llamadas necesidades viscerogencias, son aquellas de naturaleza orgánica y biológica: urgencia de comida, agua, aire, eliminación de restos corporales y actividad sexual.*

*Las necesidades secundarias o psicogenéticas provienen de las primarias, pero en una forma difusa e indirecta. Muchas de las necesidades enlistadas se consideran en forma apropiada como secundarias, por ejemplo, logro y afiliación. El término "secundario" se refiere al estado de desarrollo. Las necesidades primarias se desarrollan primero y luego van seguidas por las secundarias o psicogenéticas, estas últimas, como veremos pueden volverse bastante importantes y aún pueden tomar relevancia sobre las primarias en época de estrés intenso.*

*Proactivo y reactivo.- La primera se origina dentro de la persona; la reactiva surge fuera de la persona. Bajo la necesidad proactiva la persona simplemente reacciona al estímulo; sin embargo, debemos entender que Murray esta hablando aquí de relaciones entre sujetos y no solo de procesos.*

*En un grupo de dos o más personas, el individuo puede iniciar la acción del grupo a causa de alguna necesidad experimentada dentro de sí mismo, en este caso esta enfrentándose a una urgencia proactiva. por otro lado, el proactor necesita que alguien reaccione a su estilo, situación que Murray denomino*

*necesidad reactiva. Ambas necesidades se entretajan en forma intrincada en algo así como una reacción de causa-efecto.*

*Abierto y cubierto.- Algunas necesidades pueden ser expresadas abiertamente. La sociedad la sancionara o aun dará premios de un tipo u otro para poderlas enfrentar. Tales necesidades se clasificarían como abiertas, expresadas y enfrentadas. existen aquellas otras que deben ser fantaseadas o tratadas en un estado de sueño, o satisfechas a través de medios desviados: las necesidades cubiertas, secretas y escondidas. Para enfrentarse a estas, uno se puede obligar a ser muy hermético respecto a las actividades que deberán realizarse para satisfacerlas, o bien, colmarlas por medio de ensueños.*

*Focal y difuso.- Hay necesidades que pueden ser resueltas satisfactoriamente acercándose a un objeto del ambiente. Estas son las focales y pueden satisfacerse por medio de un solo objeto, y en algunos casos por unos cuantos.*

*Son difusas aquellas que tienen que ser satisfechas en todo tipo de situaciones: por ejemplo, el caso de la evitación del dolor en cualquier aspecto físico o social.*

*Si la necesidad esta firmemente unida a un objeto inadecuado se llama fijación, y por lo general se considera que es patológica; sin embargo, como Murray indica, la incapacidad para demostrar una preferencia objetal duradera cualquiera puede ser tan patológica como la fijación.*

*De efecto y moral.- Una necesidad de efecto es la que lleva a un objeto-meta directo e identificable del proceso de una actividad o de la función puramente placentera de realizarla; surge la necesidad de llevar a cabo la actividad con un alto grado de excelencia en la ejecución, a esto es lo que murray denomina necesidad moral.*

*En pocas palabras, el modo de operación con el que se satisface una necesidad puede ser tan importante como la meta por la cual se lucha.*

## **PRESION**

---

*Este concepto fue aplicado por Murray a los factores de la vida del hombre. Significa el atributo que obstaculiza o ayuda a una persona a satisfacer sus necesidades. Presiona al sujeto en una u otra forma de acción.*

## **VALOR-VECTOR**

---

*Específicamente, este autor ha dicho que las necesidades operan al servicio de algún valor, o con el intento de lograr o conseguir algún estado final, y por tanto, este valor debería ser parte de los análisis de los motivos.*

## **TEMA**

---

*Es simplemente una unidad conductual molar en actuación.*

*El tema es el método que Murray tiene para manejar mas de una relación-necesidad-presión, se refiere a la totalidad de la secuencia, desde la presión hasta la necesidad.*

## **LIDERAZGO**

---

*El liderazgo es uno de los temas mas estudiados dentro de los procesos que se manifiestan en los grupos. Muchos estudios e investigaciones se han desarrollado para encontrar las causas en que se fundamenta, así como los factores y características que presenta en condiciones específicas.*

*Los primeros estudios sobre liderazgo partieron de que el líder poseía cualidades personales que le permitían lograr y mantener el poder. A medida que fueron avanzando las investigaciones y el control experimental se fue haciendo mas riguroso, este supuesto se fue desechando, comenzando a darle importancia a las propiedades del grupo, a las relaciones que surgen de la interacción de sus miembros, a las funciones y papeles que desempeñan en la toma de decisiones, en la resistencia al cambio. Algunas de estas posturas son aportaciones importantes que han contribuido a que los avances sobre el liderazgo se hayan efectuado con cierta rapidez; otras han incitado y mejorado otros trabajos según el caso, y otras solo han dado una idea de las múltiples limitaciones que presenta el cambio de estudio, o reafirman lo que las anteriores han planteado.*

*El intento de ver al líder como una combinación de características, rasgos o notas específicas, deriva de la escuela psicológica denominada comúnmente como analítica o atomista.*

*Existen ciertos rasgos generales que señalan las características psicológicas que se consideran esenciales para el liderazgo.*

*Charles Bird en 1960 confecciono una colección de sesenta y nueve rasgos entre los que encontramos como representativos a los siguientes:*

*Inteligencia*

*Entusiasmo*

*Simpatía*

*Iniciativa*

*Sentido del humor*

*Honradez*

*Confianza en si mismo*

Jennings (1947) señalo que los líderes, en situaciones parecidas, diferían considerablemente en estos aspectos y que aquellos que se encontraban en circunstancias diferentes, se diferenciaban aun mas en sus rasgos personales. Jennings concluyo lo siguiente:

*El porque del liderazgo parece no residir en ningún rasgo de personalidad considerado aisladamente, ni en una contribución personal de la cual se vuelve capaz el individuo en un ambiente específico que evoca tales contribuciones de él.*

Stodgill (1948), encontró por su parte que los líderes sobresalían en una habilidad o característica personal, la cual difería enormemente según la situación y organización específica; se ha intentado clasificar a los líderes según roles sociales un tanto generales, ya que la personalidad es el conjunto de rasgos que surgen principalmente del aspecto físico y de las primeras experiencias del individuo.

Los tipos que a continuación se mencionan son idealizaciones y pueden servir como marco de referencia para establecer alguna comparación, ya que se ha observado cierta relación entre los roles y tipos de personalidad.

Sólo se mencionaran cinco de estos:

- 1.- *El líder dominante es agresivo, emplea la coerción e impulsa a la acción vigorosa. Se vuelve dominante no porque refleje a la masa sino porque la obliga a creer en él.*
- 2.- *El exponente, advierte los sentimientos e impulsos de las masas, cristaliza sus deseos y les orienta a la acción.*
- 3.- *El líder persuasivo ejerce su dominio principalmente mediante la palabra y otros símbolos de control.*

4.- *El líder institucional señalado por Bartlett, esta vinculado con la dominación de clase, su poder se encuentra mas o menos formalizado en reglas.*

5.- *El líder funcionario o burócrata se desarrolla a medida que el orden político se vuelve mas complejo y el campo administrativo se expande.*

*El líder no existe en el vacío, opera en una situación social que es modificada por las exigencias del momento, por el patrón de normas, por roles y status, por la tarea o la acción específica, por la energía orientada hacia el mantenimiento del grupo.*

*Kimball (1964) manifiesta en sus trabajos la idea de que la historia es el factor determinante en la posición del poder; tanto la familia como el ambiente socializante dan la pauta para que un individuo adquiera el rol, ya sea dominante o dominado: la historia hace a los líderes y no a la inversa. En la interacción del líder con sus seguidores, surge una identificación personal que puede estar caracterizada por obediencia, simpatía, veneración o sentimientos aún mas profundos. Este autor ha enumerado algunos estilos que proporciona el líder y como afectan al comportamiento del grupo.*

*El líder proporciona un foco a la muchedumbre, es decir, facilita la polarización y por tanto la unificación.*

- *Verbaliza las actitudes y sentimientos vagos de la gente, con lo cual le proporciona símbolos comunicables, los que repetidos y difundidos, sirven después como estímulos para la acción.*
- *Emplea mitos, leyendas y recuerda acontecimientos recientes con el fin de despertar la emoción e incitar a la acción.*

- Señala la dirección que habrá de tomar la acción del grupo.
- Dirige la acción.

*Anzieu (1971) señala que cada individuo acepta el derecho de influir en los demás miembros, lo que implica también un acuerdo de aceptar la influencia de los demás.*

*Los grupos que un individuo selecciona como sus grupos de referencia son los únicos que influirán en su conducta y cuya influencia aceptara.*

*"El atractivo de un grupo puede ser aumentado si un miembro esta consciente de que puede satisfacer sus necesidades perteneciendo a dicho grupo". (Anzieu, s. 1971, pag. 120).*

*Las siguientes son algunas de las propiedades que según Anzieu aumentan el atractivo de pertenencia al grupo.*

- a) *Prestigio.- Cuanto mas prestigio tenga una persona dentro de un grupo o cuanto mas parezca obtener poder, mas atraída estará hacia ese grupo.*
- b) *El medio.- Una relación de cooperación es mas atractiva que una de competencia. El grupo al trabajar aunadamente y al ser evaluado con base en el esfuerzo de equipo, mostrara un ambiente mas cordial y amistoso que el de uno en situación de competencia.*
- c) *Grado de interacción entre los miembros.- La interacción avivada entre los miembros puede incrementar el atractivo del grupo.*
- d) *Tamaño.- El tamaño del grupo influye enormemente en la atracción que hacia el se siente. Los grupos mas pequeños son mas atractivos que los grandes.*

*Cattell (1963) ha planteado que cualquier miembro del grupo puede ejercer liderazgo sobre este, hasta el grado de afirmar que la sola inclusión de un miembro modifica las propiedades del grupo. Asimismo, señala que los actos de los miembros que ayuden al logro de objetivos son funciones de liderazgo. Considera al liderazgo y a las ejecuciones en grupo como relacionadas entre si necesariamente.*

*Holloman (1964), por su parte, plantea que el líder puede ser una persona que se encuentre ocupando una posición de autoridad; se le concede el derecho de tomar decisiones que afectan a los demás. Podría decirse que quien quiera que influya en el grupo (ocupe o no la posición de liderazgo), exhibe una conducta de liderazgo. Esta se distingue de la posición de líder; la conducta de liderazgo tiene que ver con la influencia sobre el grupo independientemente de la posición.*

*Krech y Crutchfield (1976) han numerado las siguientes funciones que pueden ejecutar un líder: ejecutivo, planeador, creador de una política, proveedor de recompensas, símbolo de grupo, ideólogo.*

*La importancia de este enfoque es que se empieza a dar valor a los factores tanto internos como externos del grupo y como influyen estos en la ejecución de las funciones del líder. Un acto de liderazgo consiste entonces, en contribuir en alguna función del grupo.*

*El concepto de grupo o liderazgo contiene, según Cartwright y Zander (1977) dos ideas importantes:*

- 1.- Cualquier miembro puede ser líder.*
- 2.- Conductas diversas pueden servir a una función determinante.*

*Estos autores han observado que cuando el líder escogido no ejecuta funciones de liderazgo, que se supone debe realizar, otros miembros intervienen para efectuarlas en su lugar.*

*El liderazgo es considerado, según ellos, como la ejecución de aquellos actos que ayudan a que el grupo logre sus resultados. A tales actos los denominan, como ya se vio, funciones del grupo.*

*A continuación darán algunas definiciones de liderazgo que permitan introducir conceptos indispensables para entender su proceso en forma más dinámica.*

*Sherif y Sherif (1975) dicen que un líder es un miembro con el status más alto (la posición del poder) en una jerarquía organizacional. Entendiendo el status como el grado de iniciativa efectiva a lo largo del tiempo.*

*El liderazgo incluye relaciones del rol entre el líder y los otros miembros e instrumentos para coordinar la interacción.*

*Un líder es una parte de la estructura de un sistema social, y no puede entenderse fuera de los roles y status de los otros miembros.*

*Se considera como status al prestigio que goza un miembro de un grupo. Dicho prestigio puede ser tal como el individuo lo percibe (status subjetivo). O bien, el resultado del consenso del grupo acerca de ese individuo (status social); no siempre corresponde el status subjetivo al social, en otras palabras, el status en la posición (rango) es una jerarquía de relaciones de poder en una unidad social (grupo o sistema), tal y como se mide por la efectividad relativa de la iniciativa, ya sea:*

- Para controlar la interacción, la toma de decisiones y las actividades, y/o*
- Para aplicar sanciones en caso de no participación y no sumisión.*

*Se dice que existe un sistema de status en el grupo cuando los miembros de este están de acuerdo en lo que respecta al status de cada uno de los miembros del grupo. Esto da origen a un funcionamiento mas adecuado, dinámico y eficiente del grupo en cuestión.*

*Otros autores como Rodríguez (1976) y Proshansky (1970), han llamado proceso de estabilización a los cambios que sufre el grupo, con respecto a los roles y status, hasta que estos se han diferenciado. El rol de líder esta sujeto a regulación por otras propiedades del grupo (valores o normas).*

*El rol es un término relacional, los roles se refieren a aspectos de interacción entre los individuos y no a atributos individuales.*

*A nivel de grupo, las normas son las ideas organizadas y ampliamente compartidas sobre lo que los miembros deben hacer sin sentir, funcionan para regular la ejecución de un grupo como unidad organizada y sirven para mantenerlo en el curso de sus objetivos. las normas del grupo son mecanismos de conservación, tienden a mantener el status.*

*El grupo establece las normas como procedimientos o enunciados de expectativas percibidas como las adecuadas dentro de dicho grupo.*

*Un grupo coherente es aquel en el que sus miembros satisfacen sus necesidades o en el que desean permanecer por alguna razón. Las metas son guías para el grupo, lo llevan hacia el objetivo o la ubicación deseada; también pueden sacarlo de una dificultad o situación no deseada. Una meta puede concebirse como la ubicación en donde le gustaría estar al grupo. Las metas del grupo lo guían a una ubicación dada y el progreso hacia tal ubicación influye poderosamente en las actividades y relaciones del grupo.*

*Para que un líder pueda cambiar algunas normas del grupo, debe introducirse en el, respetarlas todas; con esto obtiene status,*

*alcanzando una mayor amplitud y aceptación. Después de esto es cuando puede hacer sugerencias para el cambio de las normas o finalmente cambiarlas.*

*Sherif (1975) dice que la potencialidad para cambiar el curso de un grupo es mayor cuando:*

- Las normas en cuestión no tienen importancia primordial para el grupo;*
- La estructura normativa ya se ha debilitado;*
- Los miembros se enfrentan a nuevos problemas o situaciones críticas para los cuales son inadecuadas las líneas de comportamiento existentes.*

*Por su parte, Hollander (1975) menciona que el proceso de liderazgo puede concebirse como una relación de influencia manifiesta entre miembros de un grupo mutuamente dependientes, esto es, el proceso en virtud del cual se influye sobre las actividades de un grupo organizado con respecto a la fijación y consecución de metas.*

*Este autor dice que el líder puede constituirse como un individuo cuyo rol constituye un recurso grupal fundamental, en la medida en que su influencia se encamina a facilitar el logro de metas comunes.*

*El liderazgo parece entonces basarse en una relación de trabajo entre los miembros de un grupo, en el cual el líder adquiere su status a través de la participación activa y la demostración de su capacidad para llevar a cabo determinadas tareas.*

*El liderazgo esta en función de la situación inmediata antes que en función de la persona o de lo que esta realizando. Aquí el tipo de líder necesario depende principalmente del trabajo; esa*

*teoría recalca el ambiente y desestima al individuo y lo que este hace.*

*El papel de líder se define entonces en función del poder o la capacidad de influir en los demás.*

*El primer paso de este proceso implica un intento de dirección; pero el paso decisivo consiste en si el grupo acepta o no el intento de influencia.*

*Al hablar de liderazgo, se tiene que analizar que es el poder. En un esquema conceptual propuesto por Napier (1979), se distingue cinco clases diferentes de poder:*

- 1) Poder referente.- Es la clase de influencia en la que ni siquiera se piensa (se imitan el atuendo o la moda que alguien impone).  
Unas personas ejercen poder referentes sobre nosotros: nos indentificamos con ellas en ciertas áreas que influyen en nosotros sin que podamos sentirnos manipulados. Podemos ser influidos por status superior. La persona poderosa lo es por que aceptamos su influencia de manera voluntaria. Este poder solo existe mientras esa persona es un referente sobre nosotros.*
- 2) Poder Legítimo. Lo constituye la relación de autoridad de una persona que por su posición recibe el derecho de tomar decisiones que afecten a otras. Los receptores de la influencia consideran legítimo que el individuo poderoso tenga el derecho de tomar decisiones por ellos.*
- 3) Poder del experto.- Puedo existir independientemente de la posición. Se basa en el conocimiento, información o habilidades especializadas de la persona.*

- 4) *Poder de recompensa.- En esta situación la persona con el poder refuerza a quienes lo ameritan. Esto es relativo a la situación, esta también determinado por la posición. La recompensa significa aceptar las reglas, puede ser ejercido cuando el sector esta privado de las mismas.*
- 5) *Poder coercitivo.- Además de recurrir a la coerción impide escapar de lo que el poderoso desea.*

*Según este autor para que los actos del liderazgo sean eficaces, deben cifrarse en alguna clase de poder.*

*Si se realiza un estudio con el fin de comprobar hacia donde se han dirigido en los últimos años las investigaciones sobre el liderazgo, se encontrara que un gran porcentaje de ellas se han orientado hacia un aspecto particular de los estilos del liderazgo.*

*Las grandes aportaciones hechas por Lewin entre los años 1938 y 1952 se refieren en gran parte al estudio de grupos de niños de 10 a 12 años que frecuentaban un club de actividades dirigidas por un adulto.*

*La hipótesis que debía probarse era que el comportamiento de los niños en situaciones específicas dependía de la actitud adulta.*

*Se establecieron tres climas sociales:*

- 1.- *Autocrático*
- 2.- *Democrático*
- 3.- *Laissez-faire*

*Liderazgo autocrático.- El líder determina los movimientos y las tareas, el grupo no decide; el líder fórmula elogios y críticas personales pero se mantiene alejado del grupo.*

*Liderazgo democrático.- Toda actividad del grupo es la misma que desempeña el líder, los miembros trabajan con quienes deseen y el grupo determina la división de tareas; el líder formula críticas y elogios objetivos participando indiscriminadamente en actividades grupales.*

*Liderazgo Laissez-faire.- Total libertad de decisión grupal o individual sin participación grupal; el líder proporciona materiales pero participa solo cuando se le pide algo en ese sentido, realiza comentarios poco frecuentes sobre las actividades de los miembros y procura no interferir o participar en el curso de los acontecimientos.*

*Según White (1969) los tipos de liderazgo son: liderazgo autocrático y liderazgo democrático, teniendo las siguientes características:*

#### **LIDERAZGO DEMOCRATICO:**

- 1.- El líder determina toda política;*
- 2.- La autoridad dicta una a una las técnicas y los pasos a seguir;*
- 3.- Por lo general el líder dicta a cada miembro su tarea o actividad;*
- 4.- El líder tiende a ser personal al elaborar y criticar el trabajo de cada miembro, pero se mantiene alejado de toda participación activa del grupo, excepto en las manifestaciones.*

#### **LIDERAZGO DEMOCRÁTICO:**

- 1.- Toda política queda a discusión del grupo, animada y apoyada por el líder;*

- 2.- *Se esbozan los pasos generales hacia la meta del grupo y cuando se necesita consejo técnico el líder sugiere dos o mas procedimientos alternativos de donde elegir;*
- 3.- *Los miembros pueden trabajar con quien deseen y se deja al grupo dividir las tareas;*
- 4.- *Al elogiar o criticar el líder trata de ser miembro regular del grupo en su espíritu, sin realizar demasiado trabajo.*

*Lewin observo los diferentes fenomenos:*

- a) *El líder concentra el mayor numero de elecciones y rechazos, hay mas elecciones exteriores del grupo. en los grupos democráticos hay mas elecciones intercambiadas entre los miembros.*
- b) *Estructura y coerción de los grupos.*

*En los grupos autocráticos en relación con los democráticos se comprobó:*

- *Un máximo de hostilidad frente al líder y un mínimo de sociabilidad entre los miembros.*
- *Un máximo de competición y agresividad entre los miembros.*
- *Un máximo de conciencia puesta en el cumplimiento de la tarea; el rendimiento disminuye en ausencia del líder.*
- *Un máximo de dificultad para reemplazar al líder en caso de alejamiento de este.*

*El proceso de liderazgo determinado por factores situacionales, tanto en la autocracia como en la democracia, se refieren a sistemas de acción con sus propias características. En cambio el Laissez-faire no es un sistema, es un conjunto de principios o líneas dispersas de acción que pueden manifestarse en cualquier circunstancia.*

## ESTUDIOS SOBRE PERSONALIDAD, ADOLESCENCIA Y LIDERAZGO

---

*Esto llevara a hacer una revisión histórica, donde el liderazgo es parte importante dentro de la personalidad en la etapa de la adolescencia.*

*La interacción dentro de grupos informales de diez adolescentes en clase fue vista por dos observadores independientes y no participativos. En el estudio cada grupo tuvo un líder distinguible. La hipótesis fue que la comunicación oculta o "ilegítima" refleja suposiciones básicas, tales como la dependencia del líder o movimientos lucha/vuelo dentro del grupo. Los principales descubrimientos fueron los siguientes:*

- a) Los líderes adolescentes dominaron tanto el espacio psicológico como físico, los líderes se dirigían a sus seguidores y eran tratados por estos en forma diferente. El modelo se ubico dentro de un "modelo de relaciones objetivas", en el cual el líder es utilizado por sus seguidores como receptor de sentimientos desagradables y para expresar opiniones prohibidas.*
- b) Los movimientos de grupo, en todos los casos parecían cambiar continuamente durante el día escolar y ningún grupo fue ni principalmente dependiente o principalmente luchador/volador. Los descubrimientos de Bion (1961) en movimientos de grupo de adultos tales como grupos de terapia y organizaciones profesionales parecen ser validos para la interacción oculta en grupo de adolescentes en clase.*

*La mayoría de los estudios en clase se han centrado en la interacción entre maestros y alumnos (Bellack 1966; Flander 1970; Bernstein 1975), además el foco fue la conversación oficial*

*o legítima y no los comentarios no oficiales, es decir, las conversaciones privadas y externas entre alumnos durante las lecciones. Los estudios acerca de interacciones informales entre alumnos adolescentes en clase son mas bien raras. Aun cuando el maestro haya planeado la clase y dirija las actividades, la actividad espontanea entre adolescentes no puede ser coartada por el sonido del timbre de finalización de la clase. Las relaciones, la dependencia y el antagonismo continúan dentro del salón de clase y no puede ser fragmentada por el horario de las lecciones. las reglas y los roles en dicha interacción social de la vida real no están dirigidas por curriculum alguno; ni siquiera "uno oculto". el estímulo detrás de dichas actividades parece ser básico en la comprensión de la interacción y la conducta de los adolescentes.*

*El propósito de este estudio fue el de investigar las estrategias de interacción entre líderes de grupos de adolescentes formados espontáneamente en la clase, y estudiar los modelos de comunicación entre seguidores y líderes. La formación de grupos o individuos alrededor de un líder es un fenómeno bien conocido en muchas clases escolares.*

*Dichos líderes son algunas veces mas fuertes y mas poderosos que los maestros en relación a la influencia sobre el grupo de adolescentes. Los grupos considerados en este estudio parecían vivir en paz o al menos en tregua con sus respectivos maestros.*

*Los grupos se integran durante el trabajo en clase, pero no es fácil identificarlos. demuestran su independencia en el mismo momento en que se les involucra en actividades comunes. los grupos parecían llenar necesidades importantes entre los miembros, y el líder es una especie de pegamento que conserva unido al grupo.*

*Desde los clásicos experimentos con adolescentes (Lewin, Lippit y White 1939; White y Lippit, 1960) el liderazgo ha sido descrito manifestándose en tres formas: autoritario, democrático y dejar hacer.*

*La conclusión de estos estudios es que el líder o su personalidad forma al grupo, como si el grupo fuese una "tabla rasa" o un trozo de arcilla en las manos de un alfarero, sin embargo, es mas plausible decir que la calidad del liderazgo no esta en el líder sino en la relación seguidor-líder. En una importante conferencia, Margaret Rioch (1971), señaló la forma como se cuestiona con frecuencia, como es que se han atribuido cualidades extraordinarias a alguien a quien se ha amado o seguido tiempo atrás; ella acepta que todos tienen una tendencia a entregar algo de si mismos a un líder. Esta misma autora opina que el poder y la fuerza de los líderes se basan en la debilidad y la impotencia de los seguidores.*

*Bion (1961) utilizó el término "suposición básica" para explicar los instintos sociales que se desarrollan en cada grupo. Esto esta relacionado con el fenómeno que designo freud (1922), como la mente del cuerpo, no como primitiva, sino como un desarrollo de templanas experiencias dentro del estrecho círculo familiar. Casi todas las personas han encontrado en la familia autoridad, agresión y amor.*

*Este autor utiliza los términos dependencia, lucha/pelea y emparejamiento. Los movimientos de grupo cambian continuamente. En un determinado momento, los miembros del grupo se apoyan en el líder demostrando una gran dependencia. En otro momento el grupo puede convertirse en agresivo y luchador con el líder convertido en un sargento que conduce a la rebelión. Probablemente, algunos grupos son a menudo dependientes mientras que otros son con mayor frecuencia de lucha/pelea o emparejamiento.*

*El propósito adicional de este estudio fue investigar los datos recolectados a fin de obtener evidencias con respecto a esta última suposición.*

*Este estudio se concentra en movimientos de dependencia y de lucha/vuelo.*

Posteriormente, se realizaron estudios para conocer el perfil de liderazgo de estudiantes secundarios d6tales.

Las caracteristicas del liderazgo se basaron en el cuestionario 16pf de factores de personalidad. Este cuestionario de personalidad, normalizado para estudiantes de escuela preparatoria, fue administrado a 181 estudiantes secundarios dotados, los cuales posean al menos 130 en la escala de C.I. la comparaci6n de estos perfiles con los l6deres adultos demostr6 que los estudiantes dotados tuvieron mayor puntuaci6n en los factores b inteligencia, f entusiasmo, q autosuficiencia. Las puntuaciones fueron menores en los factores g concientizaci6n, q3 y auto control.

Este estudio desarrollo un perfil de liderazgo para una muestra de estudiantes de High School dotados, mediante la utilizaci6n de caracteristicas de liderazgo basadas en una reciente investigaci6n efectuada con adultos.

Cattell (1964), Gibb (1951), Lawson y Cattell (1962) y Strice y Cattell (1960), investigaron el liderazgo activo en hombres y mujeres y desarrollaron un perfil de liderazgo basado en los rasgos de personalidad de estos l6deres, medidos por medio del cuestionario 16pf de factores de personalidad. Cattell y Ever (1966) descubrieron que los l6deres tendian a obtener puntuaciones mas altas en inteligencia, entusiasmo, concientizaci6n, autosuficiencia y auto control.

Pocos estudios se han dedicado a identificar el potencial de liderazgo en estudiantes de High School y a6n menos son los dirigidos a los dotados intelectualmente y al liderazgo.

La justificaci6n para la realizaci6n de este estudio se basa en el hecho de que el liderazgo es una de las 5 6reas que aparecen en la dotaci6n de dotados y talentosos de la oficina de los E.U.A.

*Dotados y talentosos significa niños y probablemente jóvenes que son identificados en los niveles preescolar, elemental o secundario como poseedores de habilidades demostradas o potenciales que evidencian una alta capacidad de producción en áreas tales como: lo intelectual, lo creativo, lo específicamente académico, habilidad de liderazgo o en la realización de artes visuales, y que por dicha razón requieren servicios o actividades no previstos de ordinario por el colegio (Khatena, 1982).*

*A pesar de la mención de liderazgo en los estándares, muy poco se ha hecho para hacer operativa la definición o para brindar medios adecuados para la selección (Plowman, 1981). Sin embargo, muchos han hablado de la necesidad de descubrir habilidades potenciales de liderazgo en los jóvenes dotados y para brindarles programas adecuados.*

*Magoon (1981), señaló que todas las facetas de la sociedad contemporánea revelan los efectos de la falta de liderazgo. Forter (1981), dio fe de la falta de investigación sobre el liderazgo y los niños dotados y la necesidad de desarrollar programas de aprendizaje específicos para esta área de los dotados.*

*Este estudio acepto el punto de vista de que la identificación de las características de liderazgo en los estudiantes dotados en la edad escolar es importante para su desarrollo en los futuros líderes.*

*El estudio se centro en la comparación del perfil de liderazgo de un grupo selecto de estudiantes secundarios dotados.*

*Siguiendo esta línea, se investigo que el sexo del líder grupal y el paciente podría afectar el resultado del tratamiento de estudiantes de 7o. y 8o. grado.*

*Grupos de adolescentes mixtos recibieron tratamientos de estudiantes líderes tanto de grupo masculino como femenino; los resultados revelaron diferencias de género entre adolescentes*

*masculinos y femeninos en cuanto a las medidas de productividad, ninguna diferencia del resultado debido al sexo del líder y un efecto de interacción en cuanto a una medida de habilidades sociales entre el sexo del adolescente y el sexo del líder de grupo. La adquisición de habilidades sociales, la que se realiza a través de la observación y la imitación, puede verse influenciada por el mismo sexo de líderes y adolescentes; sin embargo, otras aptitudes y habilidades no parecen verse afectadas por el sexo del líder y del adolescente.*

*El principal propósito de este estudio fue determinar si existía un efecto de interacción cuando el sexo de los miembros del grupo en grupos mixtos era el mismo que el del líder de grupo. Los efectos del sexo sobre el resultado en el tratamiento de grupo, se examinan con menor frecuencia. Por otra parte, la mayoría de los trabajos investigaron la influencia del sexo en adultos, mas que en jóvenes adolescentes.*

*Un estudio realizado por Hoffman, Teunoyoshy, Elvina y Fite (1984), se dedico a examinar diferencias en las interacciones entre hombres y mujeres adultos, niñas y niños.*

*Los resultados indican que hubo un efecto principal significativo para los adultos, con varones adultos que demostraron conducta de mayor elogio y ayuda tanto a niñas como a niños. Es interesante destacar que no se encontraron interacciones significativas entre el sexo del adulto y el sexo del niño.*

*Garvin y Reed (1983) tomaron en cuenta la investigación que examina la influencia del sexo en el trabajo de grupo como una tarea importante hacia el futuro. ya que muchos grupos conducidos por trabajadores de grupos sociales involucran a niños y a jóvenes, debemos clarificar de alguna manera una comprensión de las diferencias de sexo en algunas edades particulares. Las socialización relacionada con el sexo y las dinámicas de grupo relacionadas con el sexo pueden aplicarse en grupos de niños cuyas conductas del rol sexual, auto-concepto e identidades sexuales aún se están desarrollando.*

*Este estudio examinó las diferencias de sexo y resultados en un grupo de jóvenes adolescentes. La primera hipótesis decía que cuando el sexo de los miembros del grupo era el mismo que el del líder de grupo, existirían más resultados positivos en cuanto a las medidas dependientes del resultado. Por otra parte, se tomó como hipótesis, en base a una investigación anterior, que las mujeres muestran mayores logros de tratamiento en cuanto a las medidas dependientes del resultado en comparación con los hombres.*

*Los sujetos de este experimento fueron 250 jóvenes adolescentes de los grados 7o y 8o de una escuela pública del medio este; en el estudio fueron incluidos todos los estudiantes de dichos cursos del colegio, lo cual se realizó durante el año escolar 1983. Los sujetos de esta investigación fueron jóvenes adolescentes, porque es durante esta edad que los jóvenes están más propensos a beneficiarse del entrenamiento en competencia social.*

*En este estudio, los sujetos fueron asignados a pequeños grupos de 5 a 6 estudiantes al azar. 3 varones fueron asignados a un grupo y los otros 2 sujetos debían ser mujeres y viceversa.*

*Los líderes del grupo fueron estudiantes de trabajo social de nivel maestría con una amplia experiencia y una edad promedio de 29 años; de los líderes 5 fueron mujeres y 3 hombres.*

*Los resultados de este estudio ciertamente encontraron diferencias significativas en el sexo de los adolescentes, respecto a varias medidas del resultado del tratamiento. Aparentemente, el tratamiento de grupo que se centra en la competencia interpersonal produce mejores resultados para los adolescentes. Una implicación interesante sería el de si se pudieran alcanzar mejores resultados. La hipótesis primaria de que emergieran interacciones entre el sexo del líder de grupo y del miembro del grupo fue sustentada en forma parcial. Lo que dichos resultados implican es que, luego de varias pruebas, el emparejamiento de sexo no causa impacto en el resultado. Sin embargo, utilizando*

*tratamientos orientados hacia la habilidad, el sexo del líder puede ejercer mayor influencia sobre el resultado, ya que se utilizó un número pequeño de líderes. Los resultados sufren de problemas de generación.*

*Se necesita diseñar estudios futuros a fin de que puedan utilizarse un gran número de líderes (francés, A. Karnes y D'Illo, 1989).*

*En otro estudio, 95 estudiantes fueron designados para participar en el programa de estudios de liderazgo, programas de residencia de verano para estudiantes de 6o a 11o grado. La designación fue realizada por sus respectivos colegios. Se les proporcionó a dichos estudiantes el cuestionario de personalidad de High School para evaluar sus características de personalidad y las diferencias entre muchachos y chicas en cada uno de los factores. Las muchachas evidenciaron un resultado significativamente más alto que los varones en estabilidad emocional (factor C), predominio (factor E) y en el factor secundario de independencia.*

*Para evaluar las características de personalidad de grupos de estudiantes definidos como dotados y talentosos, se han realizado dos estudios.*

*Chawin y Karnes estudiaron a jóvenes de secundaria dotados intelectualmente con un cociente de 130 o más. Chawin y Grant investigaron a jóvenes sobresalientes en Bellas Artes y Artes Musicales, en ambos casos fue utilizado el cuestionario de personalidad para manejar las características de personalidad de dichos estudiantes.*

*Una investigación por computadora proporcionó estudios sobre los factores de personalidad de estudiantes con alto potencial de liderazgo, los cuales están considerados dentro de la población definida como dotados y talentosos. Este estudio fue efectuado para evaluar las características de personalidad de estudiantes líderes a través del análisis de las puntuaciones obtenidas en el cuestionario de personalidad de High School.*

*Los sujetos fueron 53 mujeres y 42 varones seleccionados por sus colegios para el programa de estudios del programa de liderazgo de residencia de verano.*

*La información obtenida por varios medios tales como la reportada por el personal del colegio indicaban que como grupo, los estudiantes eran de un promedio superior en desempeño académico y en inteligencia Meade y Robert (1985).*

## **ESTUDIOS EXPERIMENTALES DE LIDERAZGO AUTORITARIO Y DEMOCRATICO EN 4 CULTURAS**

---

*Se estudiaron los efectos de liderazgo autoritario y democrático en moral, productividad y calidad de producto entre 24 caucasianos-americanos, 24 chinos-americanos, 20 chinos y 24 indios hombres, con edades de 12 a 14 años. Dos líderes y dos líderes observadores asistentes en cada ambiente cultural fueron entrenados en ambos modos de liderazgo autoritario y democrático, los líderes intercambiaron grupos y modos de liderazgo a la conclusión de cada conjunto completo de sesiones de 2 a 3 semanas para control de efectos de orden y otras variables de personalidad. Las variables dependientes que median la moral fueron el número total de ausencias de encuentros, número de sujetos indicando deseo de continuar con actividades de club y preferencia expresada por el líder en cuestión; la productividad fue evaluada por el número de proyectos completados y la calidad de los proyectos.*

*Los resultados muestran que los caucasianos-americanos respondieron consistentemente mejor al modo democrático de liderazgo, los chinos e hindúes respondieron mejor al liderazgo autoritario y los chinos-americanos respondieron igualmente bien a ambos estilos de liderazgo. Los hallazgos apoyan la*

*proposición de que el antecedente en el cual crece un individuo determina particularmente su reacción a los dos tipos de liderazgo (Karnes y Merwalter, 1989).*

*Finalmente, se les solicito a 126 estudiantes líderes de grado 4 a 8 acerca de sus percepciones sobre los roles de liderazgo. Los varones demostraron percepciones sobre los roles de liderazgo mas estereotipadas que las mujeres.*

*El tema del desarrollo del liderazgo y de los jóvenes dotados ha sido ampliamente debatido durante la década de los ochentas (Feldhusen Kennedy 1988; Foster 1980-1981, Karnes y Chawin 1985; Kitano-tafoya 1981). Se desarrollo un programa instructivo (Karnes y Chawin, 1985) y que fue validado (Karnes, Meriweather, D'llio, 1987). Para el personal escolar que deseaba incorporarse al entrenamiento de liderazgo y a su inclusión en su curriculum.*

*Sin embargo, solo un estudio brinda información en cuanto a los puntos de vista estereotipados sobre los roles de liderazgo que poseen los estudiantes dotados que necesitan tal programa instructivo. (Karnes y D'llio, 1987) estudiaron a estudiantes dotados de la escuela elemental y sus percepciones sobre los roles del liderazgo. Dentro de esta muestra con cociente intelectual de 120 o mas en Wisc-r O Stanford Binet, en los grados 4 a 8 los varones tendieron a tener percepciones estereotipadas del rol sexual mas tradicionales que las mujeres de similar habilidad intelectual y grado. Una revisión de la literatura demostró una escasez de estudios similares enfocados hacia estudiantes con potencial de liderazgo, lo cual es otra dimensión de estar dotado tanto en las definiciones estatales y federales. Este estudio fue realizado para evaluar las actividades de estudiantes líderes hacia la estereotipia del rol sexual de los roles de liderazgo.*

*Stephen y Zaccaro (1991) realizaron un estudio sobre la flexibilidad de respuesta como base del liderazgo. La muestra fue de 108 estudiantes que completaron la escala de auto control, y*

cuatro grupos de tareas interactuando en cada tarea con diferentes personas. Las tareas requerían como estilos de líder o estructura inicial, consideración, persuasión o énfasis de producción. Luego de cada tema los miembros de grupo se calificaron uno al otro en cuanto al liderazgo percibido y en cuatro escalas correspondientes a los estilos de líder anteriormente mencionados. Los resultados indicaron que el 59% de la variación en el surgimiento de liderazgo estuvo basada en rasgos; en dos de las cuatro tareas, las categorías de líder estuvieron correlacionadas significativamente con conductas de tarea relevante; y en dos de las tareas de auto control estuvieron correlacionadas significativamente tanto con las categorías de líder promedio como con las conductas de tarea relevantes. Estos descubrimientos sugieren que la variación basada en rasgos en el liderazgo puede deberse a la percepción social y a la flexibilidad de respuesta.

Las explicaciones de rasgos en el surgimiento de líderes están consideradas por los teóricos con muy poca estima. Una gran parte de este desdén puede atribuirse a los resultados de dos tradiciones en la investigación que se encuentran en la literatura sobre el liderazgo. La primera enfatizó la investigación de cualidades personales específicas que diferencian a los líderes de sus seguidores. Las revisiones de esta investigación realizadas por Stogdill (1948) y Mann (1959) en cambio, se inclinaron por la importancia de la situación del grupo en detrimento de los rasgos particulares en el surgimiento del líder.

La segunda tradición en la investigación utilizó diseños de rotación para hacer variar aspectos del grupo y examinar la asociación entre el liderazgo en la situación y el surgimiento del líder en otras situaciones.

Luego de terminar un estudio semejante, Barnlund (1962) concluyó que el liderazgo no dependía de los rasgos individuales, sino más bien de variables de situación.

*Este último punto de vista ilustra lo que ha sido la perspectiva dominante en la literatura, es decir, que los líderes eran elegidos por los miembros del grupo a causa de que ellos respondían mejor a las demandas de situaciones (Barnlund, 1962). Aunque no se rechaza explícitamente este punto de vista, se sugiere que las explicaciones de rasgos del surgimiento del liderazgo también pueden tener considerable viabilidad.*

*Este estudio investiga la relación entre el status del líder percibido a través de diferentes situaciones grupales y la sensibilidad individual a las demandas sociales.*

*La tradición más temprana en la investigación sobre el liderazgo es la búsqueda de cualidades personales que distingan a los líderes de los no líderes (Terman, 1904). Las características estudiadas con mayor frecuencia incluían a la inteligencia, el predominio, la adaptación y la masculinidad. Posteriores revisiones de esta literatura pusieron énfasis en el fracaso en encontrar sustento consistente para cualquiera de esos rasgos particulares (Mann, 1959; Stogdill, 1948). Por ejemplo, Stogdill (1948), luego de someter a revisión 124 estudios concluyó "la evidencia sugiere que el liderazgo es una relación que existe entre las personas dentro de una situación social, y que las personas que son líderes en una situación puede no serlo en otra".*

*Mann (1959) se centro en 7 factores de la personalidad: inteligencia, adaptación, extroversión, predominio, masculinidad, conservadurismo y sensibilidad.*

*Luego de someter a análisis a 1400 asociaciones, descubrió que ningún rasgo tenía una correlación media mayor a .25 con los criterios del liderazgo.*

*Lord (1986), expreso que las revisiones de Mann y Stogdill oscurecieron las diferencias entre percepciones de liderazgo y efectividad de líder. Aunque los rasgos puedan o no afectar el resultado, ellos ciertamente poseen una influencia ya demostrada*

*en las percepciones del liderazgo (Lord, Foti, y Devader, 1984). Ellos también señalaron que los descubrimientos de Mann y Stogdill fueron interpretados demasiado negativamente. En realidad, a pesar de que cada revisión posee conclusiones en contrario, ambos reportaron asociaciones consistentes entre cualidades personales, particularmente en la inteligencia y los índices de liderazgo por otra parte.*

*Lord (1986) expresó que los descubrimientos de Mann en referencia a las asociaciones pobres entre rasgo y liderazgo podrían atribuirse a error en el muestreo, poca seguridad, y restricción del rango. Mientras que Mann encontró que el liderazgo tenía una correlación media de .25 con la inteligencia y de .15 con la masculinidad, este autor reportó correlaciones de frecuencia corregidas de .52 y .34 respectivamente. Se encontraron correlaciones significativas entre el liderazgo e inteligencia, predominio y masculinidad-feminidad. Así es que concluyeron que los rasgos de personalidad están asociados con las percepciones de liderazgo en un mayor grado y más consistentemente que lo que indica la literatura popular.*

*Los sujetos fueron 108 estudiantes no graduados de una universidad del sudeste. Por su participación en este estudio los estudiantes recibieron compensación pecuniaria. En un total de 12 rotaciones, en cada rotación participaron 9 sujetos. Todos los grupos masculinos y todos los grupos femeninos fueron utilizados en las restantes 6.*

*Por otro lado se describen las diversas teorías sobre liderazgo, sobre las cualidades de los buenos líderes y sobre los resultados de la manera en la cual los líderes de escuelas preparatorias perciben las cualidades de liderazgo y su efectividad. Los datos de los cuestionarios de 165 estudiantes de preparatoria y universitarios indican que los líderes de escuelas preparatorias están inmersos en un estilo de liderazgo democrático y socio-emocional que está basado en un cierto tipo de personalidad. Se habla sobre las implicaciones para el entrenamiento del liderazgo.*

*Se utilizaron 59 varones y 67 mujeres, los estudiantes fueron nominados por el personal escolar para que asistieran al programa de estudios de liderazgo, un programa de residencia de verano de una semana enfocado hacia la adquisición y aplicación de conceptos y habilidades de liderazgo (Karnes, Meriweather y D'Ilio, 1987), y fueron nominados en base a sus habilidades de liderazgo desarrolladas o potenciales y a su deseo de acrecentarlas. El cociente intelectual y las notas obtenidas por los estudiantes suministradas por principales, maestros, consejeros y damas del personal del colegio, representaron una amplia variedad de medidas y su comparación no fue posible; sin embargo, la información indico que los estudiantes iban desde alto a superior en dos áreas, 31 estudiantes habían completado el grado 6o, 20 el grado 7o, 35 el grado 8o, 19, 11 9o, 16 el grado 10o y 5 el grado 11o.*

*Se utilizaron estadísticas no paramétricas a causa de que las respuestas eran nominales.*

## **JUSTIFICACION**

---

*La presente investigación se realizará con el fin de conocer si existen diferencias en los rasgos de personalidad de los líderes adolescentes dependiendo de la edad, sexo y nivel académico, ya que en el medio actual el estudiante adolescente tiende a un estilo de liderazgo y esto lo lleva a tener un cambio en su personalidad diferente a los demás.*

*Por lo anterior es necesario que se hagan programas educativos para los líderes adolescentes, ya que en la actualidad se observa que los jóvenes poseen un estilo de personalidad, que esta a su vez, los lleva a tener algún tipo de liderazgo.*

Capítulo II

# METODOLOGIA

---

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

---

*¿Cuales son los rasgos de personalidad que presentan los líderes de un grupo de adolescentes dependiendo de la edad, sexo y nivel académico?*

## **OBJETIVO GENERAL**

---

*La finalidad de la presente investigación es detectar si existen diferencias en los rasgos de personalidad de los líderes adolescentes del bachillerato de la Reina de México.*

## **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

---

- 1.- Detectar y agrupar a los líderes del bachillerato de la Reina de México.*
- 2.- Observar si existen diferencias en los rasgos de personalidad de los líderes de bachillerato.*
- 3.- Establecer si existen diferencias en cuanto a sexo.*
- 4.- Ver Como se comportan los rasgos de personalidad dependiendo de la interacción de las variables: sexo, edad y nivel académico.*

## HIPOTESIS

---

*H<sup>1</sup>*

*Existen diferencias significativas en los rasgos de personalidad en los líderes adolescentes del bachillerato de la reina de México dependiendo de la edad, sexo y nivel académico.*

*H<sub>0</sub>*

*No existen diferencias significativas en los rasgos de personalidad en los líderes adolescentes del bachillerato de la reina de México dependiendo de la edad, sexo y nivel académico.*

## VARIABLES

---

*VI.- Sexo, edad y nivel académico.*

*V.D.- Rasgos de personalidad.*

## DEFINICION CONCEPTUAL DE VARIABLES

---

*Liderazgo.- El liderazgo es considerado como la ejecución de aquellos actos que ayudan a que el grupo logre sus resultados, el liderazgo incluye relaciones de rol entre el líder y los otros miembros e instrumentos para coordinar la interacción. (Cartwright y Zander, 1977, págs. 334-347).*

*Personalidad.- "Es la organización dinámica de los sistemas psicofísicos dentro del individuo, que determinan su ajuste único al medio". (Allport, 1961)*

*Adolescencia.- Es el periodo o fase de la vida comprendiendo entre el fin de la infancia y el principio de la adultez. (Peinado, 1951).*

## **DEFINICION OPERACIONAL DE VARIABLES**

---

*Líder.- Es aquel sujeto que dentro de un grupo tiene un número considerable de elecciones efectivas en el cuestionario sociométrico de George Bastin.*

*Rasgos.- Es una tendencia determinante o una predisposición para responder, expresada en las puntuaciones del cuestionario de Douglas-jackson.*

*Adolescente.- Se definirá como tal al sujeto que cuente entre 13 y 20 años cronológicos.*

## **POBLACION**

---

*Estará dada por 300 adolescentes de sexo femenino y sexo masculino que cursan algún nivel académico en el bachillerato de la Reina de México.*

## **MUESTRA**

---

*La muestra quedo constituida por 56 sujetos que componen el grupo de líderes, con 24 sujetos del sexo femenino y 31 de sexo masculino. En cuanto a las edades la muestra se conformo de la siguiente manera:*

5 de 13 años

5 de 14 años

5 de 15 años

9 de 16 años

13 de 17 años

7 de 18 años

7 de 19 años

1 de 22 años

*Finalmente los grados establecidos en cuanto al nivel escolar fueron:*

*SECUNDARIA (21)*

*PREPARATORIA (35)*

## **DISEÑO**

---

*Se utilizó un diseño de 6 muestras relacionadas.*

## **TIPO DE MUESTREO**

---

**PROBABILISTICO ALEATORIO SIMPLE.**

*El muestreo probabilístico se basa en el hecho de que cada miembro que forma parte de la población tiene la misma probabilidad de ser seleccionado (Pick y López, 1979).*

## TIPO DE INVESTIGACION

---

*Expostfacto de campo*

*Exploratorio*

*Transversal*

*Es una investigación de campo: se realiza en el medio natural que rodea al individuo (Pick y López, 1979).*

*Es exploratorio: porque el investigador se enfrenta a un fenómeno poco conocido por él, que no se ha investigado previamente, o que no ha sido estudiado en la población específica de interés para el estudio (Pick y López, 1979).*

*Transversal: Porque se obtienen los datos en un momento determinado.*

## INSTRUMENTOS

---

*Se empleo el test sociométrico de George Bastin para detectar a los líderes. (anexo A).*

*Consiste el test sociométrico en algunas preguntas hechas a los alumnos, tales como: a que alumno le gustaría tener por compañero de pupitre, o con quien le gustaría trabajar en una comisión, o a quien eligiria para realizar una organización de cualquier tipo, de modo que resultase verdaderamente eficaz.*

*Luego, relacionando estas elecciones de unos y otros, de una manera sistemática podemos obtener de la estructura del grupo, la cual nos indica las relaciones que existen en su interior. Son*

*muchos los detalles y aspectos que por medio de estas sencillas preguntas se obtienen. Veremos:*

- 1.- Si la clase estudiante tiene fuerte coherencia entre todos sus miembros, si esta estructurado fuertemente o no.*
- 2.- Si se encuentran aislados, sobre los que no recae ninguna elección.*
- 3.- Si existen los rechazados, alumnos que en lugar de recibir elecciones positivas han sido objeto de elecciones negativas por uno o varios de sus compañeros.*
- 4.- Si hay muchas estrellas, alumnos que reciben un numero desproporcionado de elecciones positivas (21).*
- 5.- Si hay pocas o muchas elecciones mutuas y si existen subgrupos donde 3 o 4 se eligen entre si, pero no eligen a nadie fuera del subgrupo, formando así, dentro de un mismo grupo, un grupo aparte o subgrupo.*

*También se utilizo test de dominos para evaluar la inteligencia de los líderes ya obtenidos. (anexo A).*

*El test de dominos es un test no verbal de inteligencia. Ha sido construido con el propósito de establecer la capacidad de una persona para aprender correctamente el número de puntos de grupos de dominos, descubrir el principio ordenador de esos grupos y mediante la aplicación de ese principio, averiguar cuantos puntos le corresponde a cada mitad en blanco de un domino de ese grupo para completar aquel patrón.*

*El test de dominos esta integrado por 48 problemas pictóricos, impresos en cuaderno, a razón de 6 diseños por pagina. Los cuadernos contienen además una página preliminar, destinada a explicar la tarea a realizar por el sujeto, mediante 4 ejemplos: los dos primeros son problemas ya resueltos, y los dos restantes, problemas a resolver bajo la supervisión del ex-*

*caminador. Cada diseño contiene una ficha de dominos en blanco, para que el examinando señale la cantidad de puntos que corresponde a la solución.*

*En la parte superior de la página preliminar figuran impresas las instrucciones para el examinando; a continuación de estas aparecen los dos primeros ejemplos; luego, una nueva indicación; y finalmente, los dos ejemplos que ha de resolver el sujeto por sí mismo.*

*Los cuadernos tienen 8 páginas de problemas, en cada una de las cuales se introduce un nuevo principio de organización de los conjuntos de fichas, según el detalle que señala Anstey.*

*Los 48 ítems que integran el test están dispuestos en orden de dificultad creciente, aunque no exactamente, puesto que el primer ítem de un nuevo principio puede ser algo más fácil que el último del precedente (2). Sin embargo, dentro de cada página se cumple este principio de ordenación por dificultad.*

*Para la administración del dominos no se necesita otro material que el cuaderno de prueba y el protocolo de prueba.*

*finalmente se empleo el inventario de Douglas Jackson retomado de los postulados de Henry Murray. (anexo B).*

## **INVENTARIO DE LA PERSONALIDAD DE DOUGLAS N. JACKSON (PERSONALITY RESEARCH FORM, P.R.F.)**

---

### **A) DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO**

*D.N. Jackson, a partir de la hipótesis acerca de los modernos conceptos de la personalidad y de la medición psicológica, construyó su prueba, teniendo como objetivos fundamentales el desarrollar*

escalas de personalidad y tener en reserva un gran número de reactivos que permitan, en un momento dado, planear y llevar a cabo investigaciones sobre la personalidad, a fin de medir los rasgos más relevantes que se observan en escuelas, universidades, clínicas, centro de orientación y en el campo de trabajo.

Este inventario constituye una aplicación práctica y sumaria de todas las teorías e investigaciones en el área de la personalidad, en su medición, y un ejemplo de como debe construirse una prueba de personalidad.

Jackson ha desarrollado a través de sus investigaciones diversas formas de inventarios para la evaluación de la personalidad, partiendo como ya se dijo anteriormente de los postulados de Murray, y entre ellos tenemos los siguientes:

- a) La forma "a".- Constituida por 300 reactivos, divididos en 15 escalas de 20 reactivos cada una.
- b) La forma "b".- Similar a la forma "a", construida exactamente igual y aplicables una u otra intercambiamente o combinadas (ambas formas tienen un tiempo de duración de 30 a 45 minutos para ser contestadas por el sujeto).
- c) Las formas "aa", "bb".- Que contienen 440 reactivos, distribuidos en las 15 escalas de las dos primeras formas, más siete escalas, con 20 reactivos cada una; su tiempo de ejecución es de 40 a 70 minutos.

Jackson ha llevado a cabo muchos estudios con estas pruebas, su fin principal ha sido obtener la mayor confiabilidad y validez en sus trabajos. Sus estudios metodológicos han sido muy rigurosos, ha establecido validez convergente y discriminante; ha realizado investigaciones mediante el método de análisis factorial múltiple, a fin de establecer relaciones entre la personalidad y los intereses vocacionales. Asimismo, ha efectuado estudios de juicio clínico y de percepción social. Dentro de

*los estudios de personalidad, sus investigaciones se han dirigido a eliminar, hasta donde sea posible, los prejuicios que operan en la calificación e interpretación de la misma y que conducen a distorsiones fatales, también se ha interesado en detectar dos tipos de respuestas en sus inventarios; las respuestas verdaderas y la aprobación de reactivos, llegando a encontrar que cuando una alta saturación de contenido influye en la elección de reactivos, aparecen escalas homogéneas, libres de respuestas estereotipadas.*

*Para establecer la veracidad de las respuestas, este investigador ha empleado métodos indirectos, entre ellos, utilizar el juicio como único punto de vista sobre algunos atributos de un estímulo. Además, ha realizado investigaciones con sus pruebas en diversos tipos de sujetos con alteraciones conductuales, tales como los alcohólicos y aquellos que presentan desviaciones de comportamiento.*

*Sus estudios desarrollados sobre la construcción de escalas para poder llegar a formular escalas de personalidad, serán de gran utilidad en el futuro, el grado de validez y confiabilidad que Jackson ha obtenido en sus investigaciones con la prueba del P.R.F., ha tenido el carácter de descubrimiento inédito para pruebas de personalidad de escalas múltiples.*

*El P.R.F. forma "A", es el instrumento que se utiliza en esta investigación; consta de 15 escalas, cada una formada de 20 reactivos construidos en forma afirmativa unas veces, y otros en forma negativa. Las respuestas se dan en una hoja por separado o protocolo en la cual se marca como respuesta a cada reactivo "verdadero" o "falso". (ver anexo B).*

## **B) DESCRIPCIÓN DE LAS ESCALAS QUE LO INTEGRAN.**

*Escala I. necesidad de logro.- Esta escala mide la necesidad de vencer obstáculos, esforzarse para hacer algo difícil; alcanzar ciertas metas tan bien y tan rápido como se pueda.*

*Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características:*

- a) Aspira a completar tareas difíciles.*
- b) Mantiene altos niveles y está dispuesto a trabajar hacia objetivos distantes.*
- c) Responde positivamente a la competencia, deseando poner un gran esfuerzo por lograr éxito.*

*Podemos considerar como adjetivos que definen este rasgo: esforzado, motivado, capaz, con propósitos, industrioso, con afán de logro, con aspiraciones de mejorarse a sí mismo, emprendedor, productivo, impulsor, ambicioso, hábil, competidor.*

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

*Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características: goza estando con amigos y gente en general; acepta a la gente rápidamente; hace esfuerzos para ganar amistades y mantener asociaciones con la gente.*

*Podemos considerar como adjetivos que definen este rasgo: leal, cariñoso, amigable, de buen carácter, buen compañero, afable, cooperativo, gregario, hospitalario, sociable, afiliativo y de buena voluntad.*

*Escala III. necesidad de agresión.- Esta escala mide la necesidad de ofender, dañar, acusar o ridiculizar maliciosamente a una persona u objeto; castigar severamente (sadismo).*

*Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características:*

- a) Goza combatiendo y discutiendo.*

- b) *Es fácilmente irritable.*
- c) *Algunas veces desea ofender a la gente para lograr un deseo.*
- d) *Puede vengarse de la gente que ha percibido como lo ha dañado.*

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

*Escala IV. necesidad de autonomía.- Esta escala mide la necesidad de trabajar, de dirigir o controlar uno mismo sus propias acciones o conducta. Libertad de gobernarse por sus propias leyes, resistir la influencia o coerción. Desafiar a la autoridad y luchar por la independencia.*

*Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características:*

- a) *Trata de romper con las restricciones, limitaciones o confinamientos de cualquier clase.*
- b) *Goza siendo libre.*
- c) *No ligado a la gente, lugares u obligaciones.*
- d) *Puede rebelarse cuando se encuentra con restricciones.*

*Podemos considerar como adjetivos que definen este rasgo: no manejable, seguro de sí, independiente, autónomo, rebelde, no resignado, individualista, no gobernable, auto-determinado, inconforme, resistente, aislado.*

*Escala V. necesidad de dominancia.- Esta escala mide la necesidad de influir o controlar a otros; persuadir, prohibir;*

*necesidad de mandar, restringir, organizar, manipular la conducta de los demás.*

*Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características:*

- a) Intenta controlar su ambiente e influir o dirigir a otras personas.*
- b) Expresa opiniones enérgicamente.*
- c) Goza el papel de líder y puede asumirlo espontáneamente.*

*Podemos considerar como adjetivos que definen este rasgo: gobernador, controlador, tener don de mando, dominador, que influye, persuasivo, poderoso, ascendente, conductor, con espíritu de líder, asertivo, autoritario, poderoso, que supervisa.*

*Escala VI. necesidad de resistencia.- Esta escala mide la necesidad de tolerar dolor o adversidad, o persistir en una línea de acción a pesar de las dificultades. Ser estoico, tener fortaleza física y moral.*

*Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características:*

- a) Desea trabajar largas horas.*
- b) No se rinde fácilmente a un problema.*
- c) Persevera aun en presencia de una gran dificultad.*
- d) Paciente e inflexible en sus hábitos de trabajo.*

*Podemos considerar como adjetivos que definen este rasgo: persistente, determinado, firme, constante, perseverante, implacable, infatigable, terco, enérgico, vigoroso, determinado.*

*Escala VII. necesidad de exhibicionismo.- Esta escala mide la necesidad de atraer, excitar, seducir, conmover, divertir, entretener a otros, auto-dramatizar, adquirir seguridad mediante el logro de la atención de los otros.*

*Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características:*

- a) Desea ser el centro de atención.*
- b) Goza teniendo una audiencia.*
- c) Puede gozar siendo dramático o chistoso.*

*Podemos considerar como adjetivos que definen este rasgo: pintoresco, entretenido, extraordinario, encantador, exhibicionista, que sobresale, expresivo, ostentoso, no modesto, demostrativo, llamativo, dramático, pretencioso.*

*Escala VIII. necesidad de evaluación.- Mide la necesidad de evitar o huir del peligro, de aquellas situaciones o personas que de algún modo causan inseguridad; temer al daño, enfermedad o muerte; ocultarse o tomar medidas de protección.*

*Una calificación alta significa que el sujeto presenta las siguientes características:*

- a) No goza de actividades emocionantes, especialmente si involucran miedo.*
- b) Evita riesgos y daños al cuerpo, busca cuidar al máximo su seguridad personal.*

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

*Escala IX. necesidad de impulsividad.- Esta escala mide la necesidad de actuar sin deliberación o de reaccionar inmediatamente, aunque sin reflexión ante una situación. Conducta espontánea.*

*Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características:*

- a) Tiende a actuar de repente, al momento y sin deliberación.*
- b) Desahoga rápidamente sus sentimientos y deseos.*
- c) Habla libremente.*
- d) Puede ser voluble en la expresión emocional.*

*Podemos considerar como objetivos que definen este rasgo: apresurado, imprudente, desinhibido, espontáneo, descuidado, irreprimido, de pensamiento rápido, hábil, impaciente, no cauteloso, apresurado, impulsivo, excitable, impetuoso.*

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

*Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características:*

- a) Da simpatía y confort.*
- b) Ayuda a otros siempre que es posible.*
- c) Interesado en el cuidado de los niños incapacitados o enfermos.*
- d) Ofrece ayuda a aquellos que tienen necesidad de ella.*
- e) Hace favores a otros rápidamente.*

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

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

*Una calificación alta significa que el sujeto presenta las siguientes características:*

- a) Esta interesado en mantener sus efectos personales y lo que le rodea, pulcro y organizado.*
- b) Que al sujeto le disgusta el desorden, la confusión, la ausencia de organización.*
- c) Interesado en desarrollar métodos para mantener los materiales metódicamente organizados.*

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

*Escala XII. necesidad de humorismo.- Esta escala mide la necesidad de relajamiento, tanto físico como mental; buscar diversión y entretenimiento, jugar, reír, evitar una tensión seria y tomar la vida un tanto en broma.*

*Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características:*

- a) Hace cosas por diversión.*

- b) *Emplea mucho tiempo participando en juegos, deportes, actividades sociales y otros entretenimientos.*
- c) *Goza los juegos e historias chistosas.*
- d) *Mantiene una forma ligera y fácil de actitudes hacia la vida.*

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

*Escala XIII. necesidad de reconocimiento social.- Esta escala mide la necesidad de exigir respeto, buscar distinción, aprobación, prestigio social, honores, de alcanzar un status social.*

*Una calificación alta para esta escala significa que el sujeto tiene las siguientes características:*

- a) *Desea estar en alta estima por sus conocimientos.*
- b) *Interesado en su reputación y en lo que otra gente piensa de él.*
- c) *Trabaja para la aprobación y reconocimiento de otros.*

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

*Escala XIV. necesidad de conocimiento intelectual.- Esta escala mide la necesidad de preguntar o contestar preguntas generales; interés en la teoría; la inclinación a analizar eventos y generalizar discusiones y debate; énfasis en lo lógico y lo*

*razonable; auto-corrección y crítica; el hábito de exponer una opinión en forma precisa; insistentes intentos de hacer corresponder el pensamiento a los hechos; especulación desinteresada; interés profundo en las formulaciones abstractas: ciencias, matemáticas, filosofía.*

*Una calificación alta para esta escala significa que el sujeto tiene las siguientes características:*

- a) Desea atender muchas áreas del conocimiento.*
- b) Goza del pensamiento lógico, de la síntesis de ideas, de las generalizaciones verificables, de los valores del pensamiento, particularmente cuando están dirigidos a satisfacer la curiosidad intelectual o resolver algún problema.*

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

*Escala XV. escala de verdad (de error).- Una calificación alta significa que el sujeto dio respuestas improbables o falsas, al azar, debido posiblemente a la falta de cuidado, comprensión pobre, pasividad, confusión, o anormalidad.*

*Merece atención la escala de verdad, ya que se elaboró como una forma de control de las demás escalas y como punto de partida para la elección de los reactivos de las otras escalas. Esta escala fue diseñada para detectar aquellos protocolos en los cuales existe error no intencionado por el examinado, que sería muy difícil de detectar de otra forma.*

*Al diseñar esta escala se intentó identificar fácilmente las respuestas que no pudieron ser interpretadas adecuadamente. Los reactivos pertenecientes a esta escala describen situaciones tan comunes a la población en general que las respuestas son tan obvias que al no producirse son fácilmente detectadas.*

*Después de múltiples revisiones, fue posible identificar los estímulos que a la vez que producían desviaciones estadísticas, no eran ni extremadamente raros, ni particularmente indeseables.*

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

### **C) CALIFICACION**

*La calificación de esta prueba puede ser hecha a través de computadora o en forma manual, los reactivos están organizados para lograr una eficiencia máxima en la calificación, la calificación se realiza con la utilización de plantillas que identifican claramente cada una de las escalas y que contienen las respuestas esperadas, contra las que selecciono el sujeto, obteniéndose así la calificación de cada una de las escalas.*

*Cada escala consta de 20 reactivos y el rango de calificación por escala varia de 0 a 20.*

*En el anexo "B" de esta tesis se encuentra el texto prueba y la hoja de respuestas del inventario de Douglas Jackson.*

## PROCESO DE RECOLECCION DE DATOS

---

1.- Se aplico el test sociométrico de Bastin a 300 adolescentes del bachillerato de la Reina de México, a nivel secundaria y nivel preparatoria, cuyos grados académicos son los siguientes:

1 grupo de 1ro. de secundaria

1 grupo de 2do. de secundaria

2 grupos de 3ro. de secundaria

3 grupos de 4to. de preparatoria

2 grupos de 5to. de preparatoria

3 grupos de 6to. de preparatoria

La consigna fue: a continuación se les va a aplicar un cuestionario que deberán contestar con toda sinceridad.

"Gracias".

### INSTRUCCIONES

2.- A continuación se les va a entregar una hoja de preguntas y una hora de respuestas en la hoja de preguntas, por favor van a leer una serie de oraciones y decidirán cada uno de ustedes si los describen o no, y después en su hoja de respuestas contestaran si, si están de acuerdo con lo que dice la oración y no si no están de acuerdo o piensan que no los describen. Al marcar su respuesta en la hoja asegúrense que sea el mismo número de

*preguntas que leyeron, por favor contesten todas las preguntas aunque no estén completamente seguros de la respuesta. Tienen 50 minutos para contestar.*

*Gracias por su participación.*

*Ya detectados los líderes y sus rasgos de personalidad se aplico la prueba del domino, para medir el cociente intelectual de cada uno de los líderes.*

*3.- Vamos a hacer un trabajo muy interesante, les repartiré unos cuadernos con figuras que representan dominos, ustedes los tendrán que observar bien y hacer ciertos cálculos, esos cálculos no tienen en realidad ningún parecido con el juego de domino como en seguida verán.*

*"Les entregare a cada uno de ustedes un cuaderno con esos dibujos de dominos, son iguales que este (mostrando un cuaderno de prueba) también les entregare una hoja como esta (mostrando un protocolo de prueba) para que anoten las respuestas que tendrán que dar".*

*Bien, ahora abran su cuaderno en la primera página.*

*"Lean las instrucciones que se dan en la parte superior de la hoja, traten de comprender bien lo que allí dice para asegurarnos de que hemos comprendido bien".*

*Dice:*

*En cada uno de los cuadernos hay un grupo de fichas de domino dentro de cada mitad, los puntos varían de 0 a 6.*

*En cada grupo siempre hay una ficha completamente vacía.*

*"Lo que ustedes tienen que hacer es observar bien cada grupo y calcular que números le corresponden a esa ficha que está en blanco".*

*"Sobre el cuaderno no deben escribir nada, escribirán en la hoja de respuestas y en números las cifras que correspondan a cada ficha en blanco"*

*"Miren los 2 primeros ejemplos (el A y el B), como y porque corresponden esas soluciones".*

*Ahora observen los 2 ejemplos siguientes:*

*(El C y el D) . Fíjense bien en cada grupo y traten de averiguar que cifras corresponden a esos dominos vacíos. Si, anoten: para c 4 arriba y 6 abajo para d, 1 arriba y 0 abajo.*

*Bien, en las páginas que siguen encontrarán otros problemas semejantes, pero cada vez más difíciles.*

*Examinen cada problema a tentar y procuren resolver el mayor número posible. empiecen, disponen de 30 minutos.*

*4.- Posteriormente se recolectaron los instrumentos y se agruparon por sujetos para verificar que existiese un grupo de instrumentos completos por cada sujeto.*

*5.- Finalmente se procedió a la codificación de los instrumentos.*

## **FORMA DE ANALISIS DE DATOS**

---

*Para poder analizar descriptivamente los resultados de esta investigación se realizó una distribución de frecuencia y se calcularon las medidas de tendencia central (media, moda) y de dispersión (desviación estándar).*

*En la segunda parte, correspondiente al análisis inferencial, se aplicó una correlación producto-momento de Pearson ( $p$ ) y un análisis de varianza al  $p$  (anova).*

*Los análisis estadísticos se llevaron a cabo con la utilización del paquete spss.*

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Capítulo III

# RESULTADOS

*Para obtener los resultados se aplico el paquete estadístico aplicado a las ciencias sociales (spss versión no. 3.0), dentro de este paquete se seleccionaron varios programas estadísticos con la finalidad de dar una respuesta a las hipótesis del estudio.*

*La primera parte que se reportara corresponde al estudio descriptivo de la muestra, el que se hizo a través de un análisis de frecuencia utilizando medidas de tendencia central (moda y media) y medidas de dispersión (desviación estándar).*

## **DATOS GENERALES**

---

### **EDAD**

*De los 56 sujetos a los cuales se les aplico los instrumentos con respecto a la primera variable de datos generales que corresponde a la edad se encontró un rango de 13 a 22 años, con un media de edad de 16.5 años y una desviación estándar de 1.84 años; asimismo, se encontró una moda de 16 años que indica que la mayoría de la muestra tuvo esa edad (tabla 1).*

### **SEXO**

*En cuanto al sexo se encontró que el 48.2% (27) fueron mujeres y el 51.8% (29) fueron hombres (tabla 2).*

### **ESCOLARIDAD**

*En cuanto a la escolaridad, se encontró un rango de 1er. a 6to. año, con una media de escolaridad de 4.2 y una desviación estándar de 1.5. asimismo, se encontró una moda de 6 años, es decir, la mayoría de los sujetos esta en 6o. año (tabla 3).*

## DOMINOS

*Una vez descritos los datos generales se procedió a hacer una descripción tanto de la puntuación cruda como la puntuación percentilar de la prueba de dominos.*

### PUNTUACION CRUDA

*Se encontró una desviación estándar de 4.9 con una media de 34.5 y una moda de 41 (tabla 4).*

### PUNTUACION PERCENTILAR

*Se encontró una media de 72.5 y una desviación estándar de 20.5, con una moda de 75 (tabla 5).*

## RANGO

*En cuanto al rango de inteligencia se observaron adolescentes desde inferiores al término medio hasta superiores, encontrando que la mayoría fueron superiores de término medio (51.8%) (tabla 6).*

## DOUGLAS JACKSON

*Para la prueba de douglas jackson se elaboro una tabla de distribución para las 15 escalas que componen la prueba.*

- Para la escala de necesidad de logro se encontró un rango de 5 a 19 con una media de 12.0 y una desviación estándar de 3.3, asimismo se encontró una moda de 11 (tabla 7).*
- Para la escala de necesidades de afiliación se encontró un rango de 7 a 18 con una media de 13.4 y una desviación estándar de 1.8, asimismo se encontró una moda de 16.0 (tabla 8).*

- Para la escala de necesidad de agresión se encontró un rango de 2 a 17 con una media de 8.2 y una desviación de 2.8, asimismo se encontró una moda de 16 (tabla 9).

## NECESIDAD DE AGRESION

- Para la escala de necesidad de autonomía se encontró un rango de 0 a 15 con una media de 8 y una desviación de 3, asimismo se encontró una moda de 7 (tabla 10).
- Para la escala de necesidad de dominio se encontró un rango de 5 a 98 con una media de 12.5 y una desviación de 12, asimismo se encontró una moda de 9 (tabla 11).
- Para la escala de necesidad de resistencia se encontró un rango de 5 a 18 con una media de 11.1 y una desviación de 3.0, asimismo se encontró una moda de 11.0 (tabla 13).
- Para la escala de necesidad de evasión se encontró un rango de 4 a 14, una media de 8.6 y una desviación de 2.6, asimismo se encontró una moda de 9.0 (tabla 14).
- Para la necesidad de impulsividad se encontró un rango de 7 a 20, una media de 13.6 y una desviación de 3.2, asimismo se encontró una moda de 11.0 (tabla 16).
- Para la necesidad de orden se encontró un rango de 4 a 20, una media de 12.1 y una desviación de 3.7, asimismo se encontró una moda de 11.0 (tabla 17).
- Para la necesidad de humanismo se encontró un rango de 4 a 17, una media de 12.0 y una desviación de 3.1, asimismo se encontró una moda de 13.0 (tabla 18).
- Para la necesidad de reconocimiento social se encontró un rango de 3 a 19, una media de 10.1 y una desviación de 3.4, asimismo se encontró una moda de 7.0 (tabla 19).

- *Para la necesidad de conocimiento intelectual se encontró un rango de 5 a 19, una media de 11.3 y una desviación de 2.5, asimismo se encontró una moda de 12 (tabla 20).*
- *Finalmente en la escala de necesidad de verdad se encontró un rango de 0 a 11, una media de 3.6 y una desviación de 2.5, asimismo se encontró una moda de 3.0 (tabla 21).*

## CORRELACION DE PEARSON

*El segundo programa estadístico aplicado fue la correlación producto-momento de Pearson, este programa permite hacer un análisis de correlación, en este estudio se aplico para conocer la relación entre la edad, los puntajes de inteligencia y las diferentes necesidades que evalúa las escalas de Douglas Jackson (tabla 22).*

- 1.- Con respecto a la edad se observa que a mayor puntuación cruda en la puntuación de dominos, menor edad. De la misma forma se observa que en autonomía, exhibicionismo, humorismo, también incrementa la edad.*
- 2.- Con respecto a la puntuación cruda se observa que a menor necesidad de interés por los demás, mayor puntuación cruda.*
- 3.- Se observo que a menor necesidad de interés por los demás, mayor la puntuación percentilar.*
- 4.- Se observo que a mayor necesidad de logro menor necesidad de dominio, mayor necesidad de resistencia y necesidad de orden.*
- 5.- Se observo que a menor necesidad de verdad mayor necesidad de humorismo y necesidad de interés, mayor necesidad de aplicación.*

- 6.- *A mayor necesidad de agresión hubo mayor necesidad de autonomía, dominio y humorismo.*
- 7.- *A mayor necesidad de autonomía menor necesidad de dominio.*
- 8.- *A mayor necesidad de dominio menor necesidad de evasión y de verdad y mayor necesidad de conocimiento.*
- 9.- *A mayor necesidad de resistencia mayor necesidad de orden y conocimientos.*
- 10.- *A menor necesidad de evasión mayor necesidad de impulsividad, de interés y de humorismo, mayor necesidad de exhibicionismo.*
- 11.- *Se observo que la mayor necesidad de evasión es igual a la necesidad de verdad.*
- 12.- *A menor necesidad de orden hay mayor necesidad de humorismo y mayor necesidad de impulsividad.*
- 13.- *A mayor necesidad de conocimiento menor necesidad de verdad y mayor necesidad de interés.*
- 14.- *A mayor necesidad de orden mayor necesidad de conocimientos.*
- 15.- *A mayor necesidad de humorismo mayor es la necesidad de reconocimiento.*

#### **ANALISIS DE VARIANZA**

*El análisis de varianza se aplico con la finalidad de observar si existen diferencias significativas entre hombres y mujeres de 10. a 60. años en cada una de las necesidades del D. Jackson (tabla 23).*

- 1.- *Para la escala de necesidad de logro no se observaron diferencias significativas por sexo, escolaridad ni rango de inteligencia.*
- 2.- *Para la escala de necesidad de afiliación no se observaron diferencias significativas por sexo, ni por rango. Si se observaron diferencias significativas por escolaridad [ $f = 2.28, p = .006$ ].*
- 3.- *Con referencia a la escala de necesidad de agresión se observan diferentes significativos por sexo [ $f = 3.99, p = .05$ ] y escolaridad ( $p = 0.03$ ).*
- 4.- *En la escala de necesidad de autonomía no se observaron diferencias significativas por el sexo, escolaridad y rango de inteligencia.*
- 5.- *Con respecto a la escala de necesidad de dominio se observa diferencia significativa por sexo, [ $f = 5.45, p = .02$ ] observando que los hombres ( $x = 15.39$ ) tienen mayor autonomía que las mujeres ( $x = 9.56$ ), asimismo se encontraron diferencias por escolaridad. [ $f = 4.04, p = .004$ ] debido a que los adolescentes de 1o. de secundaria ( $x = 39.33$ ) presentan mayor dominio que el resto de los otros grupos; no se encontraron diferencias por rango de inteligencia.*
- 6.- *En la escala de necesidad de resistencia no se encontraron diferencias significativas por sexo, escolaridad ni rango de inteligencia.*
- 7.- *En la escala de necesidad de exhibicionismo no se encontraron diferencias significativas por sexo, escolaridad ni rango de inteligencia.*

- 8.- *En la escala de necesidad de evasión no se encontraron diferencias significativas por sexo, escolaridad ni rango de inteligencia.*
- 9.- *En la escala de necesidad de impulsividad no se encontraron diferencias significativas por sexo, escolaridad ni rango de inteligencia.*
- 10.- *En la escala de necesidad de interés por los demás se encontraron diferencias significativas por sexo [ $f = 7.47, p = .009$ ], observando que las mujeres ( $x = 14.78$ ) tienen mayor necesidad de interés por los demás que los hombres ( $x = 12.54$ ), asimismo también se encontraron diferencias marginales en la escolaridad [ $f = 2.00, p = .096$ ] debido a que los adolescentes de 1o. de secundaria ( $x = 16.00$ ) presentan mayor interés que los demás, comparados con los grupos restantes, no encontrando diferencias por rango de inteligencia.*
- 11.- *Para la escala de necesidad de orden se encontraron diferencias marginales por sexo [ $f = 3.52, p = .06$ ], observando que las mujeres ( $x = 12.68$ ) tienen mayor necesidad de interés por las mujeres ( $x = 11.33$ ). No se encontraron diferencias ni escolaridad ni en rango.*
- 12.- *En la escala de necesidad de humorismo no se observaron diferencias significativas por sexo, escolaridad ni rango de inteligencia.*
- 13.- *Con respecto a la necesidad de reconocimiento no se observaron diferencias ni por sexo, ni escolaridad. sin embargo en el rango de inteligencia hubo una diferencia significativa [ $f = 4.32, p = .009$ ], ya que los adolescentes que se encuentran en el término medio ( $x = 11.23$ ), presentan mayor necesidad de reconocimiento que los grupos de los rangos restantes.*

14.- Para la necesidad de conocimiento intelectual no se observaron diferencias significativas en sexo, escolaridad y rango de inteligencia.

15.- Finalmente la escala de necesidad de verdad no se observaron diferencias significativas en el sexo. Sin embargo hubo diferencia en escolaridad [ $f = 4.63$ ,  $p = .002$ ] y en el rango de inteligencia [ $f = 3.03$ ,  $p = .03$ ] ya que los adolescentes que se encuentran en el 2do. año de secundaria ( $x = 7.50$ ) presentan mayor necesidad de verdad que los grupos de escolaridad restantes. Por otro lado en cuanto al rango presentan mayor necesidad de verdad ( $x = 5.30$ ) que los rangos de inteligencia restantes.

## ANALISIS DE FRECUENCIA

---

TABLA 1

### *DISTRIBUCION DE EDAD*

EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
13	3	5.4
14	4	7.1
15	9	16.1
16	12	21.4
17	11	19.6
18	9	16.1
19	6	10.7
20	1	1.8
21	1	1.8
TOTAL	56	100.0

TABLA 2

### *DISTRIBUCION DE LA MUESTRA*

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	27	48.2
MASCULINO	29	51.8
TOTAL	56	100.0

**TABLA 3**

*ESCOLARIDAD*

ESCOLARIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1o. SECUNDARIA	3	5.4
2o. SECUNDARIA	4	7.1
3o. SECUNDARIA	11	19.6
4o. PREPARATORIA	13	23.2
5o. PREPARATORIA	9	16.1
6o. PREPARATORIA	16	28.6
TOTAL	56	100.0

**TABLA 4**

*PUNTUACION EN LA PRUEBA DE DOMINOS*

PUNTUACION CRUDA OBTENIDA EN LA PRUEBA DE DOMINOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
19	1	1.8
25	1	1.8
27	2	3.6
28	2	3.6
29	3	5.4
30	2	3.6
31	4	7.1
32	4	7.1
33	4	7.1
34	4	7.1
35	3	5.4
36	4	7.1
37	5	8.9
38	2	3.6
39	4	7.1
40	3	5.4
41	6	10.7
42	2	3.6
TOTAL	56	100.0

**TABLA 5**

**PORCENTAJES OBTENIDOS EN LA PRUEBA DE  
DOMINOS**

PUNTUACION PERCENTILAR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
10	1	1.8
25	2	3.6
50	13	23.2
75	20	35.7
90	9	16.1
91	1	1.8
95	10	17.9
TOTAL	56	100.0

**TABLA 6**

**RANGO ELABORADO EN LA PUNTUACION DEL  
DOMINOS**

RANGO DE INTELIGENCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2	3	5.4
3	13	23.2
4	29	51.8
5	10	17.9
7	1	1.8
TOTAL	56	100.0

## PUNTAJES OBTENIDOS EN LA PRUEBA DE DOUGLAS JACKSON POR ESCALA

---

TABLA 7

### *NECESIDAD DE LOGRO*

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	2	3.6
7	1	1.8
8	7	12.5
9	3	5.4
10	5	8.9
11	9	16.1
12	4	7.1
13	6	10.7
14	4	7.1
15	8	14.3
16	2	3.6
17	1	1.8
18	3	5.4
19	1	1.8
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>

TABLA 8

### *NECESIDAD DE AFILIACION*

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
7	1	1.8
8	3	5.4
9	3	5.4
10	3	5.4
11	5	8.9
12	4	7.1
13	6	10.7
14	5	8.9
15	9	16.1
16	12	21.4
17	2	3.6
18	3	5.4
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>

TABLA 9

*NECESIDAD DE AGRESION*

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2	1	1.8
3	2	3.6
4	3	5.4
5	2	3.6
6	4	7.1
7	12	21.4
8	7	12.5
9	6	10.7
10	10	17.9
11	3	5.4
12	3	5.4
13	2	3.6
17	1	1.8
TOTAL	56	100.0

TABLA 10

*NECESIDAD DE AUTONOMIA*

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0	1	1.8
1	1	1.8
2	1	1.8
3	1	1.8
4	2	3.6
5	3	5.4
6	7	12.5
7	10	17.9
8	6	10.7
9	8	14.3
10	3	5.4
11	6	10.7
12	3	5.4
13	2	3.6
14	1	1.8
15	1	1.8
TOTAL	56	100.0

TABLA 11

*NECESIDAD DE DOMINIO*

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	5	8.9
7	6	10.7
8	3	5.4
9	8	14.3
10	1	1.8
11	8	14.3
12	2	3.6
13	7	12.5
14	6	10.7
15	3	5.4
16	4	7.1
17	1	1.8
18	1	1.8
98	1	1.8
TOTAL	56	100.0

TABLA 12

*NECESIDAD DE RESISTENCIA*

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
3	2	3.6
4	2	3.6
6	4	7.1
7	6	10.7
8	6	10.7
9	6	10.7
10	2	3.6
11	5	8.9
12	6	10.7
13	5	8.9
14	5	8.9
15	5	8.9
18	1	1.8
19	1	1.8
TOTAL	56	100.0

**TABLA 13**

***NECESIDAD DE EXHIBICIONISMO***

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	2	3.6
6	3	5.4
8	8	14.3
9	2	3.6
10	7	12.5
11	9	16.1
12	7	12.5
13	8	14.3
14	4	7.1
15	1	1.8
16	3	5.4
17	1	1.8
19	1	1.8
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>

**TABLA 14**

***NECESIDAD DE EVASION***

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
4	3	5.4
5	6	10.7
6	5	8.9
7	4	7.1
8	7	12.5
9	9	16.1
10	6	10.7
11	7	12.5
12	6	10.7
13	2	3.6
14	1	1.8
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>

**TABLA 15**

***NECESIDAD DE IMPULSIVIDAD***

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2	2	3.6
3	2	3.6
4	3	5.4
5	2	3.6
6	7	12.5
7	6	10.7
8	9	16.1
9	2	3.6
10	6	10.7
11	5	8.9
12	4	7.1
13	1	1.8
14	1	1.8
15	2	3.6
16	1	1.8
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>

**TABLA 16**

***NECESIDAD DE INTERES POR LOS DEMAS***

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
7	1	1.8
8	3	5.4
9	2	3.6
10	3	5.4
11	8	14.3
12	4	7.1
13	7	12.5
14	2	3.6
15	6	10.7
16	7	12.5
17	7	12.5
18	4	7.1
19	1	1.8
20	1	1.8
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>

**TABLA 17**

**NECESIDAD DE ORDEN**

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
4	1	1.8
5	1	1.8
6	3	5.4
7	1	1.8
8	1	1.8
9	6	10.7
10	5	8.9
11	10	17.9
12	6	10.7
13	3	5.4
14	3	5.4
15	2	3.6
16	5	8.9
17	4	7.1
18	4	7.1
20	1	1.8
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>

**TABLA 18**

**NECESIDA DE HUMORISMO**

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
4	1	1.8
6	1	1.8
7	5	8.9
8	5	8.9
10	5	8.9
11	3	5.4
12	7	12.5
13	9	16.1
14	7	12.5
15	5	8.9
16	6	10.7
17	2	3.6
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>

**TABLA 19**

***NECESIDAD DE RECONOCIMIENTO***

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
3	1	1.8
4	1	1.8
5	2	3.6
6	4	7.1
7	7	12.5
8	7	12.5
9	4	7.1
10	3	5.4
11	7	12.5
12	5	8.9
13	6	10.7
14	2	3.6
15	3	5.4
16	3	5.4
19	1	1.8
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>

**TABLA 20**

***NECESIDAD DE CONOCIMIENTO INTELECTUAL***

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5	1	1.8
7	3	5.4
8	1	1.8
9	9	16.1
10	9	16.1
11	5	8.9
12	12	21.4
13	6	10.7
14	4	7.1
15	3	5.4
16	2	3.6
19	1	1.8
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>

**TABLA 21**

**NECESIDAD DE VERDAD**

PUNTUACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0	2	3.6
1	9	16.1
2	9	16.1
3	5	26.8
4	6	10.7
5	3	5.4
6	4	7.1
7	4	7.1
9	2	3.6
10	1	1.8
11	1	1.8
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100.0</b>



**TABLA 23**

**ANALISIS DE VARIANZA PARA CADA UNA DE LAS  
NECESIDADES DE DOUGLAS JACKSON**

ACTORES DOUGLAS JACKSON	VARIABLE IND.	PRUEBA F	P
1	SEXO	.01	.91
	ESCOLARIDAD	1.56	.18
	RANGO	1.87	.14
2	SEXO	.09	.75
	ESCOLARIDAD	2.28	.006*
	RANGO	.76	.52
3	SEXO	3.99	.05*
	ESCOLARIDAD	2.75	.03*
	RANGO	.75	.63
4	SEXO	2.5	.11
	ESCOLARIDAD	1.56	.19
	RANGO	1.34	.27
5	SEXO	5.45	.02*
	ESCOLARIDAD	4.04	.004*
	RANGO	.09	.96
6	SEXO	.44	.51
	ESCOLARIDAD	1.42	.23
	RANGO	.50	.67
7	SEXO	.84	.36
	ESCOLARIDAD	1.85	.12
	RANGO	.86	.78
8	SEXO	.09	.76
	ESCOLARIDAD	1.88	.11
	RANGO	1.25	.30
9	SEXO	.44	.51
	ESCOLARIDAD	.56	.72
	RANGO	.53	.66
10	SEXO	7.47	.009*
	ESCOLARIDAD	2.008	.09*
	RANGO	.79	.50
11	SEXO	3.52	.06*
	ESCOLARIDAD	.65	.66
	RANGO	1.83	.15
12	SEXO	.09	.76
	ESCOLARIDAD	.71	.61
	RANGO	.07	.97
13	SEXO	.14	.70
	ESCOLARIDAD	1.02	.41
	RANGO	4.32	.009*
14	SEXO	.07	.78
	ESCOLARIDAD	1.33	.26
	RANGO	.48	.69
15	SEXO	1.16	.28
	ESCOLARIDAD	4.63	.002*
	RANGO	3.03	.03*

Capítulo IV

DISCUSIONES  
Y  
CONCLUSIONES

*Los datos encontrados nos permiten afirmar que existen diferencias significativas en los rasgos de personalidad en líderes adolescentes, dependiendo del sexo, edad y rango de inteligencia por lo que se rechaza la hipótesis nula.*

*El presente estudio arroja como resultado principal que los adolescentes varones son mas agresivos que las adolescentes mujeres.*

*Este punto esta claramente ilustrado en la escala de necesidades de Douglas Jackson, en la que esta agresión es entendida como ofender, dañar, acusar o ridicularizar maliciosamente a una persona u objeto.*

*Por otro lado, es importante destacar la teoría de la adolescencia establecida por Erikson, en la que señala que el adolescente no se encuentra ni en la etapa infantil, ni en la adulta, si no que atraviesa por una etapa denominada pubertad. Como lo señalan los resultados obtenidos en esta investigación, los hombres presentan mayor dominio que las mujeres, así también estos presentan mayor necesidad de orden, mientras que las mujeres resultan estar mas preocupadas por el interés de los demás.*

*La edad puede ser un factor de influencia, ya que la adolescencia es una etapa de desarrollo del individuo, de desubicación, donde no se tienen todavía las características de personalidad deseadas.*

*Por su parte, Allport (1963) señala que la personalidad comprende todos los aspectos de carácter humano como son la habilidad, moralidad, temperamento e intelecto, actitudes que el adolescente va elaborando en el curso de su vida, características observables en este estudio, donde por ejemplo se observa que los adolescentes de nivel secundaria no son honestos consigo mismos. Comparados con los de nivel preparatoria, los cuales son mas honestos.*

*Finalmente, se concluye que en el aspecto intelectual los estudiantes de nivel secundaria tienen un mayor coeficiente intelectual comparados con los adolescentes de nivel preparatoria, debido fundamentalmente a que estos últimos se encuentran en la etapa final de la adolescencia manifestada por desubicación, apatía, desinterés e inestabilidad emocional, mientras que los estudiantes de secundaria, se encuentran terminando la pubertad para dar inicio a la adolescencia.*

## **ALCANCES Y LIMITACIONES**

---

*A lo largo de la presente investigación el mayor problema al que hubo que enfrentarse fue la poca información que sobre el inventario de Douglas Jackson existe, no se encontró información que relacione el liderazgo, la personalidad y la adolescencia, por lo tanto se encontraron pocos cimientos que sustentaran con mayor amplitud esta investigación.*

*Otro factor limitante fue que solo se encontraron investigaciones sobre liderazgo en empresas y deportes.*

*Finalmente, este estudio en su sentido exploratorio intenta ser la base de futuras investigaciones.*

*Por otro lado se sugiere emplear la teoría de Jackson para sustentar posteriores investigaciones.*

*Es por esto que se intenta hacer una comparación entre los rasgos de personalidad en un grupo de adolescentes que cursan 1er. año de secundaria hasta 6o. año de preparatoria.*

*Para fines de la investigación se eligió una muestra de estudiantes adolescentes que cursan desde secundaria hasta preparatoria, ya que se ha visto que dependiendo de la edad y el sexo los adolescentes tienden a presentar rasgos de personalidad con un concepto de sí mismos mayor que los compañeros de otros grados escolares.*

# BIBLIOGRAFIA

## BIBLIOGRAFIA

---

- ABERASTURY, A. (1985). LA ADOLESCENCIA NORMAL, UN ENFOQUE PSICOANALITICO. MEXICO: ED. PAIDOS.*
- ALLPORT, G. (1961). PSICOLOGIA DE LA PERSONALIDAD. MEXICO: ED. TRILLAS.*
- ALLPORT G. (1963). LA PERSONALIDAD, SU CONFIGURACION Y DESARROLLO. MEXICO: ED. HERDER.*
- ASCH, S. (1972). PSICOLOGIA SOCIAL. EDITORIAL UNIVERSITARIA, BUENOS AIRES.*
- ANZIEU, D. Y MARTIN, J. (1971). DINAMICA DE LOS GRUPOS PEQUEÑOS. BARCELONA: ED. KAPELUSZ.*
- BLANK, W. Y THOMAS, O. (1986) WHAT HIGHSCHOOL LEADERS THINK OF LEADERSHIP. HIGH SCHOOL JOURNAL, 69(3), 207-213.*
- BLOOM, B. (1976). HUMAN CHARACTERISTICS AND SCHOOL LEARNING. NEW YORK: MCGRAW-HILL.*
- BLOS, P. (1980). PSICOANALISIS DE LA ADOLESCENCIA. MEXICO: EDITORIAL JOAQUIN MORTIZ.*
- BROOKS, CH. I. Y CIENK, S. (1989). SELF-ESTEEM OF HIGH SCHOLL STUDENTS ASA FUNCTION OF SEX, GRADE AND CURRICULUM ORIENTATION. PSYCHOLOGICAL REPORTS. 64 191-194.*

- CARNEIRO, L. (1977). ADOLESCENCIA, SUS PROBLEMAS Y SU EDUCACION. MEXICO: EDITORIAL UTEHA.
- CATELL, R.B. (1964). OBJETIVE PERSONALITY TEST. OCCUPATIONAL PSYCHOLOGY. 38 69-86.
- CATELL, R.B. (1954). FORUR FORMULAE FOR SELECLING LEADERS ON THE BERSIS OF PERSONALITY. HUMAN RELATIONS. 7 493-507.
- CARTWRIGHT Y ZANDER (1977). DINAMICA DE GRUPOS. MEXICO: ED. TRILLAS.
- CAMPBELL, J. (1991). THE PRIMARY PERSONALITY FACTOR. PSYCHOLOGICAL REPORTS. 68(1), 3-26.
- CRAIG, W. (1986). AN ANALYSIS OF THE ELPEDS OF GENDER ON OUTCOME IN GROUP TREATMENT WITH YOUNG ADOLESCENTS. JOURNAL OF YOUTH AND ADOLESCENCE. 15(6), 497-507.
- CLINGMAN, JOY, M., HILLARD, D. (1987). SOME PERSONALITY CHARACTERISTICS OF THE SUPER-ADHERENT. JOURNAL OF SPAT BEHAVIOR. 10(3), 123-136.
- CUELI, J. Y REIDL, L. (1972). TEORIAS DE LA PERSONALIDAD. MEXICO: ED. TRILLAS.
- DEUSTCH, M. Y KRAUSS, R. (1976) TEORIAS EN PSICOLOGIA SOCIAL. BUENOS AIRES: ED. PAIDOS.
- ERIKSON, E.H. (1956). THE PROBLEM OF EGO IDENTITY. JOURNAL OF THE AMERICAN ASSOCIATION. 9 56-121.

- ERIKSON, E.H. (1972). "SOCIEDAD Y ADOLESCENCIA". SIGLO XXI EDITORES.
- ERIKSON, E.H. (1950). LEADERSHIP: WHERE ELSE CAN WE GO? JOURNAL FOR THE EDUCATION OF THE GIFED, 3 167-168.
- GUILFORD, J.P. (1959). "PERSONALITY". NUEVA YORK: ED. MCGRAW-HILL.
- GIBB, C.A. (1951). AN EXPERIMENTAL APPROACH TO THE STUDY OF LEADERSHIP. OCCUPATIONAL PSYCHOLOGY, 25 233-248.
- GRANSTROM, J. (1987). INTERNATIONAL DYNAMICS BETWEEN TEEN-AGE LEADERS AND FOLLOWERS IN THE CLASSROOM. JOURNAL OF PSYCHOLOGY RESEARCH, 31(2), 504-510.
- HAVIAHURST, R.J. (1949). ADOLESCENT CHARACTER AND PERSONALITY. NEW YORK.
- HOLLANDER, E.P. Y WEBB, W.B. (1954). LEADERSHIP, FOLLOWERSHIP AND FRIENDSHIP. 50 163-167.
- HOLLANDER, E.P. Y JULIAN, J.W. (1968). LEADERSHIP: HANDBOOK OF PERSONALITY THEORY AND RESEARCH, 33-69.
- HOLLANDER, E.P. (1975). "PRINCIPIOS Y METODOS DE PSCOLOGIA SOCIAL". BUENOS AIRES: ED. AMOR-RORTU.
- KARNES, F., FRANCES, A. Y D'LLIO (1990). SEX-ROLE STEREOTYPING OF TEADERSHIP POSITIONS BY STUDENT LEADER. JOURNAL OF PERCEPTUAL AND MOTOR SKILLS, 70(1), 335-338.

- KARNES, F., FRANCES, A. Y D'LLIO (1989). PERSONALITY CHARACTERISTICS OF STUDENTS LEADERS. JOURNAL OF PSYCHOLOGICAL REPORTS, 64(3), 1125-1126.
- LEWIN, K. (1974). DINAMICA DE LA PERSONALIDAD. MEXICO: ED. AGUILAR.
- LORD, R.G., FOLI, R. Y PHILLIPS, J. (1982) A THEORY OF LEADER-SHIP. SOUTHERN ILLINOIS UNIVERSITY.
- MAJER, H. (1965). TRES TEORIAS SOBRE EL DESARROLLO DEL NIÑO. BUENOS AIRES: AMORRORTU.
- NAPIER, R. (1979). GRUPOS: "TEORIAS Y EXPERIENCIAS". MEXICO: ED. TRILLAS.
- PICKYLOPEZ, V. (1979). "COMO INVESTIGARENCIENCIAS SOCIALES". MEXICO: ED. TRILLAS.
- PROSHANSKY, H. (1970). "ENVIROMENTAL PSYCHOLOGY". NEW YORK: ED. HOLT.
- RODRIGUEZ, H. (1976). "PSICOLOGIA SOCIAL". MEXICO: ED. TRILLAS.
- SHERIF Y SHERIF (1975). PSICOLOGIA SOCIAL. MEXICO: ED. HARLA, PAGES. 160-161.
- WOLMAN, B. (1975). TEORIAS Y SISTEMAS CONTEMPORANEOS EN PSICOLOGIA. MADRID: ED. MARTINEZ.
- YOUNG, K. (1974). PSICOLOGIA SOCIAL Y SOCIOLOGIA. BUENOS AIRES: ED. PAIDOS.
- ZACCARO, STEPHEN, J. Y FOLI (1991). LEADERSHIP: LEADERSHIP, 76(2), 308-315.

ANEXO

A

## TEST SOCIOECONOMICO DE GEORGE BASTIN

BACHILLERATO DE LA REINA DE MEXICO, S.C.  
1er. AÑO DE SECUNDARIA

NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_

GRUPO: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

No. DE LISTA: \_\_\_\_\_

PREGUNTA 1.- En la clase de actividades estéticas se va a trabajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

PREGUNTA 2.- En la clase de civismo se va a trabajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

**BACHILLERATO DE LA REINA DE MEXICO, S.C.**

**2do. AÑO DE SECUNDARIA**

NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_

GRUPO: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

No. DE LISTA: \_\_\_\_\_

PREGUNTA 1.- En la clase de computación se va a trabajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

PREGUNTA 2.- En la clase de geografía se va a trabajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

# BACHILLERATO DE LA REINA DE MEXICO, S.C.

## 3er. AÑO DE SECUNDARIA

NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_

GRUPO: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

No. DE LISTA: \_\_\_\_\_

PREGUNTA 1.- En la clase de modelado se va a trabajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

PREGUNTA 2.- En la clase de Historia De México se va a trabajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

# BACHILLERATO DE LA REINA DE MEXICO, S.C.

## 4to. AÑO DE PREPARATORIA

NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_

GRUPO: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

No. DE LISTA: \_\_\_\_\_

PREGUNTA 1.- En la clase de dibujo de imitación se va a trabajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

PREGUNTA 2.- En la clase de lógica se va a trabajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

**BACHILLERATO DE LA REINA DE MEXICO, S.C.**

**5to. AÑO DE PREPARATORIA**

NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_

GRUPO: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

No. DE LISTA: \_\_\_\_\_

PREGUNTA 1.- En la clase de orientación vocacional se va a tra-bajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

PREGUNTA 2.- en la clase de biológica se va a trabajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

# BACHILLERATO DE LA REINA DE MEXICO, S.C.

## 6to. AÑO DE PREPARATORIA

NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_

GRUPO: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

No. DE LISTA: \_\_\_\_\_

PREGUNTA 1.- En la clase de orientación vocacional se va a trabajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

PREGUNTA 2.- En la clase de psicología se va a trabajar en equipos de 5 alumnos.

Yo quiero saber cuales son los 5 compañeros con los cuales te gustaría trabajar. PORQUE?

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

## LO QUE USTED TIENE QUE HACER

En cada uno de los cuadros siguientes hay un grupo de fichas de dominós. Dentro de cada mitad los puntos varían de 0 a 6.

Lo que usted tiene que hacer es observar bien cada grupo y calcular cuántos puntos le corresponden a la ficha que está en blanco.

**SOBRE ESTE CUADERNO NO DEBE ESCRIBIR NADA. ESCRIBIRA EN LA HOJA DE RESPUESTAS, Y EN NUMEROS, LAS CIFRAS QUE CORRESPONDAN A CADA FICHA EN BLANCO.**

### EJEMPLOS

Aquí hay dos ejemplos (el A y el B) que ya han sido resueltos. Observe cómo y por qué corresponden esas soluciones.

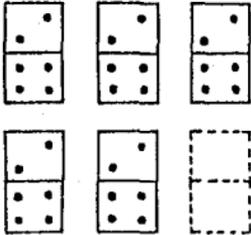
<p><b>A</b></p>	<p><b>B</b></p>
-----------------	-----------------

Los siguientes (el C y el D) son otros dos ejemplos. Fijese bien en cada grupo y trate de averiguar qué cifras corresponden al dominó vacío.

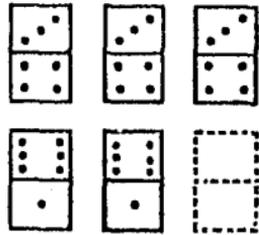
<p><b>C</b></p>	<p><b>D</b></p>
-----------------	-----------------

NO DE VUELTA LA PAGINA. ESPERE LA INDICACION.

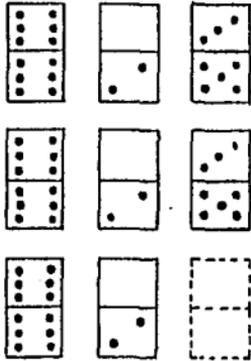
1



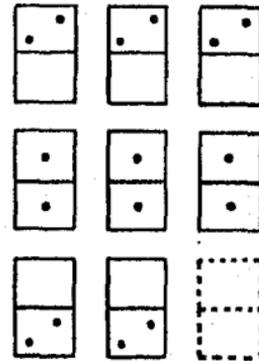
2



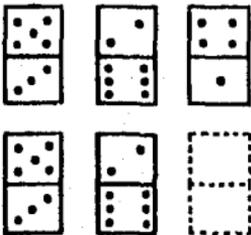
3



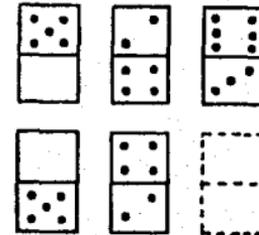
4



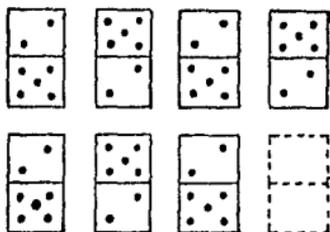
5



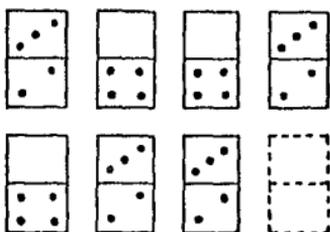
6



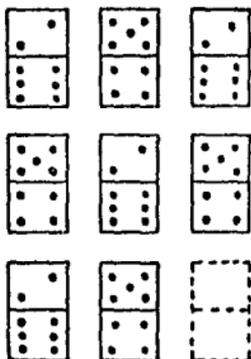
7



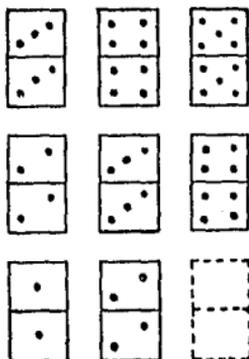
8



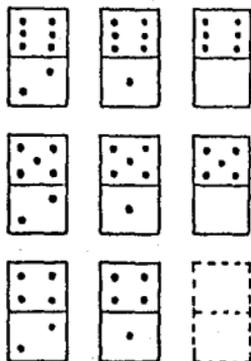
9



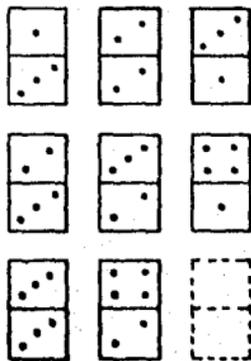
10



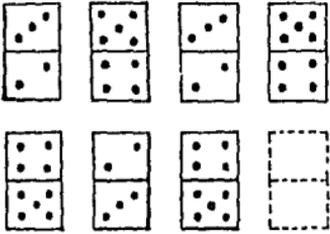
11



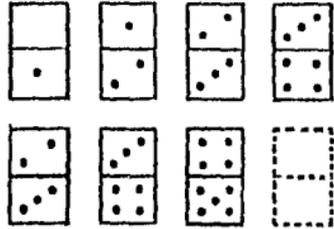
12



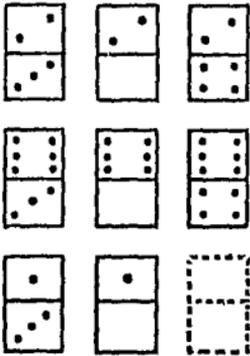
13



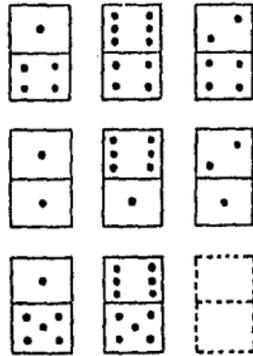
14



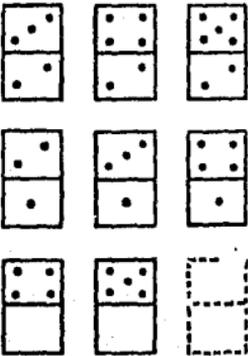
15



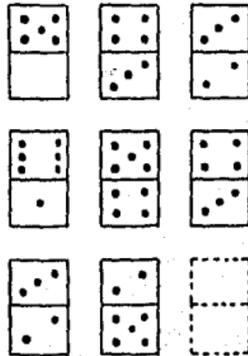
16



17



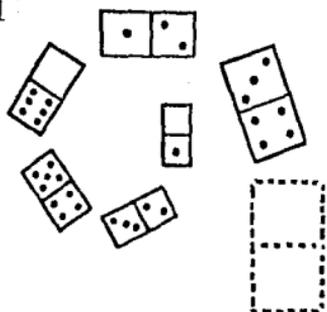
18



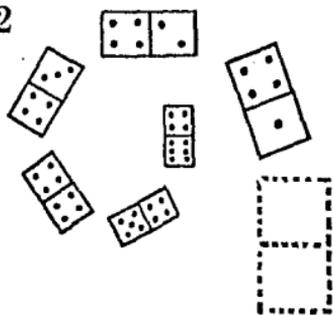
<p>19</p>	<p>20</p>
<p>21</p>	<p>22</p>
<p>23</p>	<p>24</p>

<p>25</p>	<p>26</p>
<p>27</p>	<p>28</p>
<p>29</p>	<p>30</p>

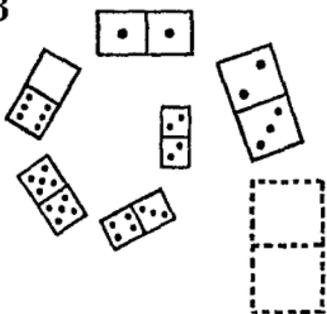
31



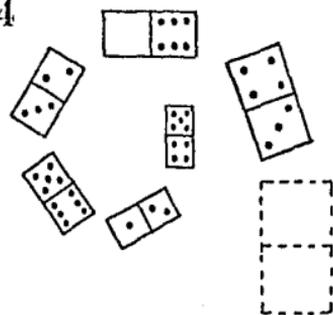
32



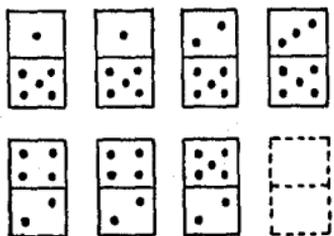
33



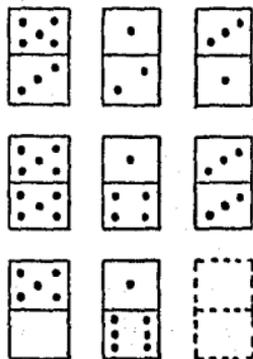
34



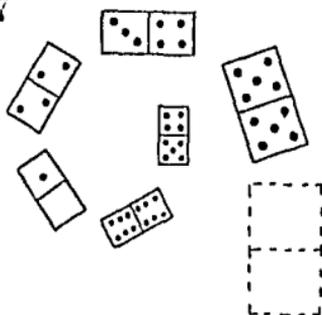
35



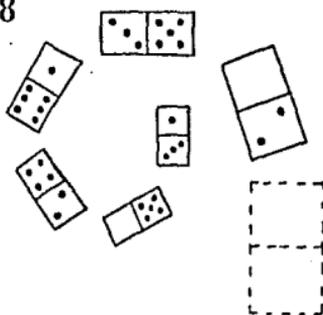
36



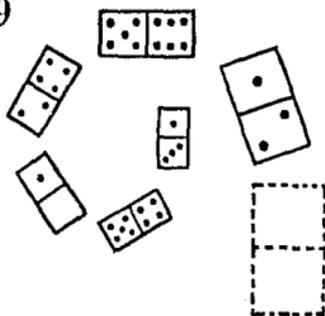
37



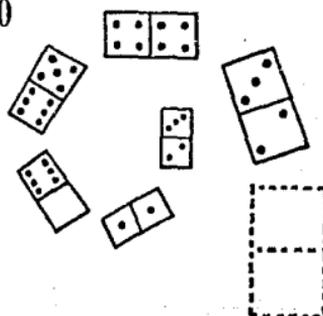
38



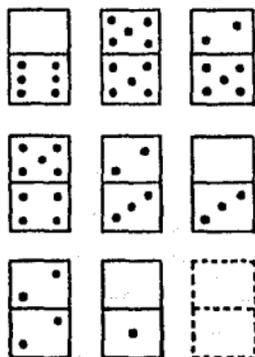
39



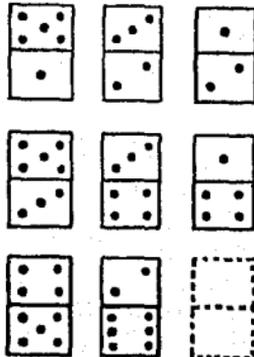
40



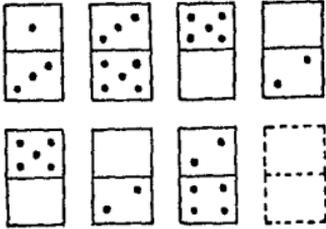
41



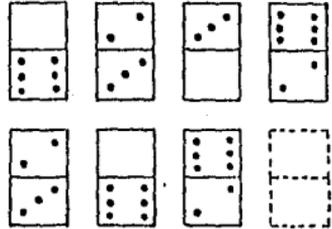
42



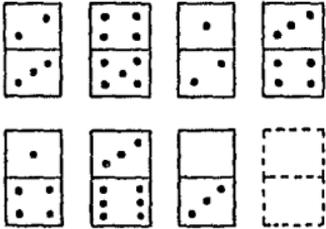
43



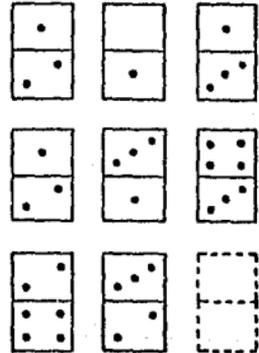
44



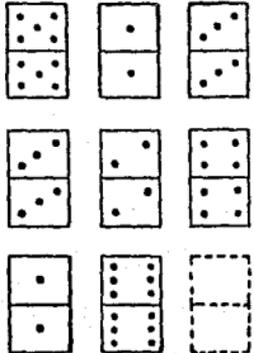
45



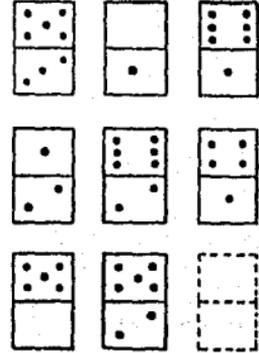
46



47

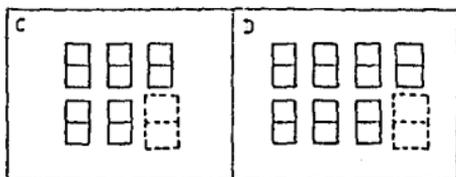
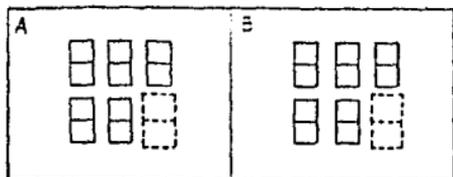


48

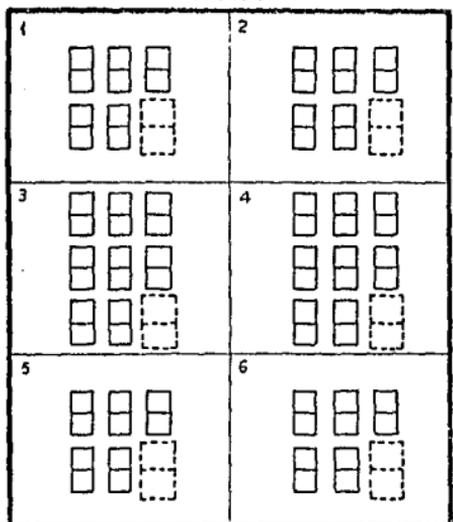


# HOJA DE RESPUESTAS DEL TEST DE DOMINOS

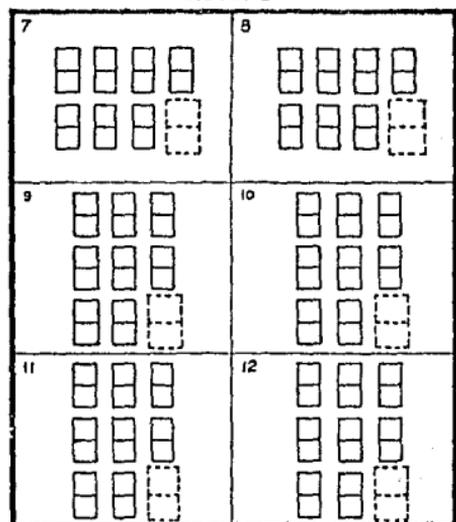
## EJEMPLOS



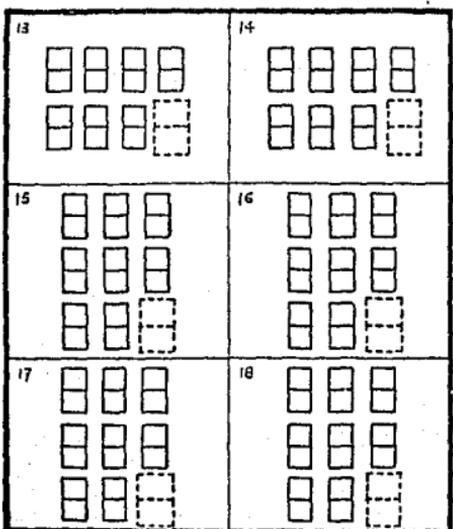
PAGINA 1



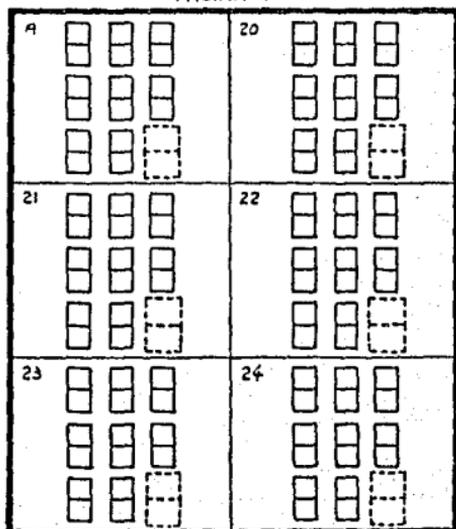
PAGINA 2



PAGINA 3

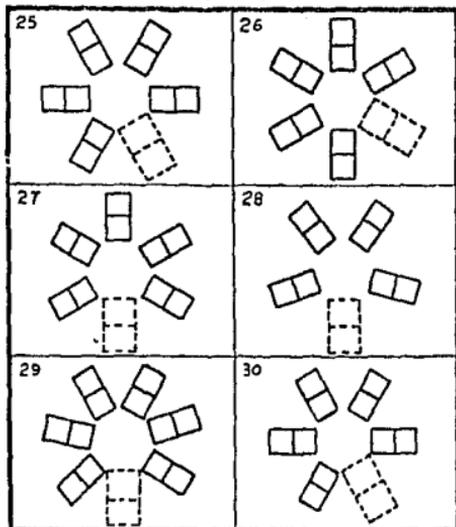


PAGINA 4

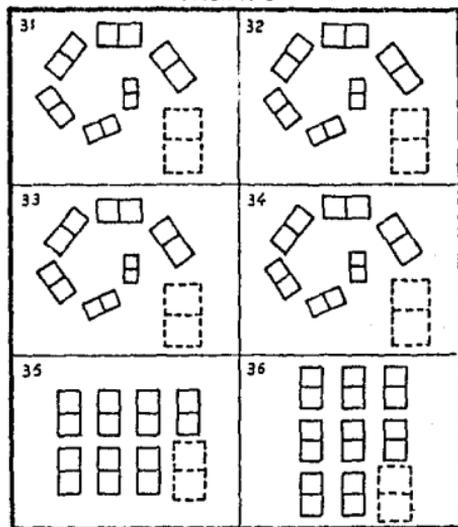


NOMBRE			ESCOLARIDAD		PUNTAJE
FECHA DE NACIMIENTO			FECHA DE HOY		PERCENTIL
Dia      Mes      Año			Relest		RANGO
LUGAR DE EXAMEN			EXAMINADOR		
Administraci3n Individual    Colectiva    Test			Relest		DIAGNOSTICO

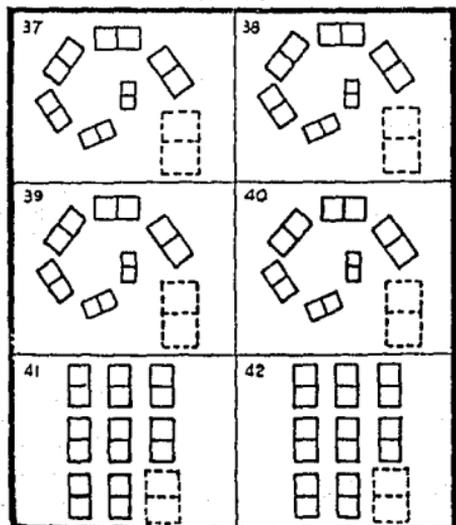
PAGINA 5



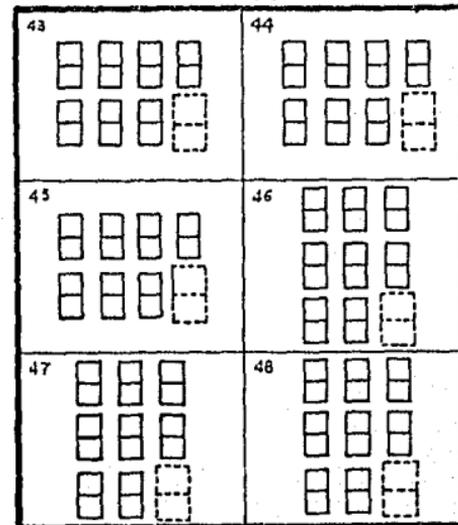
PAGINA 6



PAGINA 7



PAGINA 8



ANEXO

B

## INVENTARIO DE PERSONALIDAD (PRF)

---

DOUGLAS N. JACKSON.

### INSTRUCCIONES:

*En las siguientes páginas encontraras una serie de oraciones que cualquier persona puede utilizar para describirse a si mismo. lee cada una de las oraciones con cuidado y decida si te describen o no. despues marca tu respuesta en la hoja de respuestas.*

*Si estas de acuerdo con lo que dice la oracion o crees que te describe, contesta si. si no estas de acuerdo o piensas que no te describe, contesta no.*

*Al marcar tus respuestas en la hoja, asegurate que sea en el mismo numero de la pregunta que leiste.*

*Contesta todas las preguntas aunque no estes completamente seguro de tu respuesta.*

- 1.- ME DIVIERTO HACIENDO COSAS QUE ME PONEN A PRUEBA.
- 2.- LES PONGO POCA ATENCION A LAS COSAS QUE LES INTERESAN A MIS AMISTADES.
- 3.- ME ENCANTA VER A ALGUIEN QUE ME CAE MAL, HACER EL RIDICULO EN PUBLICO.
- 4.- SI LA OPINION PUBLICA ME ES CONTRARIA, GENERALMENTE PIENSO QUE ESTOY EQUIVOCADO.
- 5.- ME GUSTARIA SER PARTE DE LA MESA DIRECTIVA DE UN CLUB.
- 6.- SI NO PUEDO TERMINAR ALGO EN CIERTO TIEMPO, GENERALMENTE DECIDO NO PERDER MAS TIEMPO HACIENDOLO.

- 7.- LA GENTE PIENSA QUE SOY ALEGRE Y DIVERTIDO.
- 8.- CASI SIEMPRE ACEPTO UN RETO.
- 9.- YO ADMIRO A LA GENTE LIBRE Y ESPONTANEA.
- 10.- EVITAR QUE LO CONVENZAN A UNO DE DAR AYUDA A SUS CONOCIDOS DEMUESTRA INTELIGENCIA.
- 11.- GENERALMENTE DECIDO CON ANTICIPACION LO QUE HARE CIERTO DIA.
- 12.- PIENSO QUE LOS ADULTOS A LOS QUE LES GUSTA JUGAR SON MUY INFANTILES.
- 13.- EL QUE LAS PERSONAS QUE ME CONOCEN ME TENGAN EN ALTA ESTIMA ES MUY IMPORTANTE PARA MI.
- 14.- LAS DISCUSIONES FILOSOFICAS SON UNA PERDIDA DE TIEMPO.
- 15.- YO NACI HACE MAS DE 90 AÑOS.
- 16.- EL SUPERARNOS SOLO TIENE SENTIDO SI LLEVA AL EXITO INMEDIATO.
- 17.- CREO QUE SE PIERDE MUCHO DE LA VIDA SI NO SE ES CAPAZ DE GOZAR LO QUE NOS RODEA.
- 18.- NO ME MOLESTA MUCHO QUE ME GANEN UNA DISCUSION.
- 19.- ME GUSTARIA VAGAR LIBREMENTE DE PAIS EN PAIS.
- 20.- NO ME GUSTA INSISTIR DEMASIADO EN UNA DISCUSION.
- 21.- NO ME MOLESTA HACER TODO EL TRABAJO YO SOLO, SI ES NECESARIO TERMINAR LO QUE HE COMENZADO.
- 22.- SOY DEMASIADO TIMIDO PARA CONTAR CHISTES.
- 23.- SELECCIONO CUIDADOSAMENTE LAS COSAS QUE HAGO PORQUE QUIERO TENER UNA VIDA LARGA Y SALUDABLE.
- 24.- MI ACTITUD ANTE LA VIDA ES CAUTA Y RESERVADA.
- 25.- CUANDO VEO QUE ALGUIEN ESTA CONFUNDIDO, GENERALMENTE LE PREGUNTO SI LE PUEDO AYUDAR.

- 26.- NO ME PREOCUPO MUCHO POR MI ARREGLO PERSONAL CUANDO SALGO A LA CALLE.
- 27.- ME FASCINA OIR Y CONTAR CHISTES Y CUENTOS COMICOS.
- 28.- ME PREOCUPA POCO QUE IMPRESION CAUSO A LOS DEMAS.
- 29.- A MENUDO ME ESFUERZO POR ENCONTRAR LA RELACION QUE EXISTE ENTRE LAS DISTINTAS COSAS QUE PASAN.
- 30.- TRATO DE DORMIR AUNQUE SEA UN POCO TODAS LAS NOCHES.
- 31.- ME ENOJO CONMIGO CUANDO NO APRENDO ALGO BIEN
- 32.- TRATAR DE AGRADAR A LA GENTE ES PERDER EL TIEMPO.
- 33.- YO DIGO MUCHAS GROSERIAS.
- 34.- LAS AVENTURAS EN LAS QUE ESTOY SOLO ME ASUSTAN UN POCO.
- 35.- TRATO DE DOMINAR A LOS DEMAS EN VEZ DE PERMITIR QUE ELLOS ME DOMINEN A MI.
- 36.- SI VEO QUE ES DIFICIL LOGRAR ALGO, GENERALMENTE CAMBIO DE PARECER Y TRATO DE CONSEGUIR OTRA COSA.
- 37.- ME GUSTA QUE LA GENTE HABLE SOBRE LAS COSAS QUE HE HECHO.
- 38.- ME DIVERTIRIA APRENDER A HACER EQUILIBRIO EN UN ALAMBRE.
- 39.- CREO QUE AVECES SE ME OLVIDA PENSAR ANTES DE ACTUAR.
- 40.- TODOS LOS RECIEN NACIDO ME PARECEN CHANGOS.
- 41.- CUANDO VOY A ALGUNA PARTE GENERALMENTE ENCUENTRO LA RUTA EXACTA VIENDO UN MAPA.
- 42.- CREO QUE LA MAYOR PARTE DE LAS DIVERSIONES SON UNA PERDIDA DE TIEMPO.
- 43.- ME GUSTA MUCHO QUE ME ALABEN

- 44.- NO ENTIENDO COMO LOS INTELECTUALES OBTIENEN SATISFACCION PERSONAL CON LA VIDA TAN IMPRACTICA QUE LLEVAN.
- 45.- TENGO VARIOS TRAJES QUE ME HAN COSTADO MAS DE 25,000 PESOS CADA UNO.
- 46.- TRABAJO PORQUE TENGO QUE TRABAJAR Y ESA ES LA UNICA RAZON.
- 47.- LA LEALTAD HACIA MIS AMIGOS ES MUY IMPORTANTE PARA MI.
- 48.- CASI NUNCA DIGO NADA CUANDO ALGUIEN HACE ALGO QUE A MI ME MOLESTA.
- 49.- CUANDO ERA NIÑO, TENIA MUCHAS GANAS DE SER INDEPENDIENTE.
- 50.- ME INTERESA MUY POCO DIRIGIR A OTROS.
- 51.- CUANDO LA GENTE NECESITA HACER UN TRABAJO QUE REQUIERE PACIENCIA ME PIDEN A MI QUE LO HAG.
- 52.- NO ME GUSTARIA TENER LA FAMA QUE SE OBTIENE SIENDO UN GRAN ATLETA.
- 53.- JAMAS SE ME OCURRIRIA TRABAJAR DE BOMBERO.
- 54.- CASI NUNCA HAGO ALGO SIN MEDIR LAS CONSECUENCIAS.
- 55.- ME DA MUCHA LASTIMA LA GENTE SOLITARIA.
- 56.-GENERALMENTE MIS PAPELES PERSONALES ESTAN MUY DESORDENADOS
- 57.- ME GUSTAN MUCHO LAS FIESTAS, ESPECTACULOS, JUEGOS- CUALQUIER DIVERSION.
- 58.- LA APROBACION SOCIAL NO TIENE IMPORTANCIA PARA MI
- 59.- LEO AHORA POR MI PROPIA INICIATIVA CASI TANTO COMO CUANDO TENIA QUE LEER PARA LAS CLASES.
- 60.- YO HAGO TODA MI ROPA Y TODOS MIS ZAPATOS.
- 61.- YO SIGO TRABAJANDO EN UN PROBLEMA CUANDO LOS DEMAS YA SE HAN DADO POR VENCIDOS.

- 62.- LA MAYOR PARTE DE MIS RELACIONES CON OTRAS GENTES SON DE NEGOCIOS Y NO AMISTOSAS.
- 63.- SI ALGUIEN TIENE MEJOR TRABAJO QUE EL MIO, ME GUSTARIA PONERLO EN EVIDENCIA.
- 64.- NO ME GUSTA SEPARARME MUCHO DE MI FAMILIA.
- 65.- ME SIENTO SEGURO CUANDO DIRIJO LAS ACTIVIDADES DE OTRAS GENTES.
- 66.- EL SOLO PENSAR QUE TENGO QUE TRABAJAR POR MUCHAS HORAS ME HACE SENTIRME CANSADO.
- 67.- NO ME IMPORTA LLAMAR LA ATENCION.
- 68.- NUNCA DEJARIA DE HACER ALGO QUE PROMETE SER DIVERTIDO POR EL SOLO HECHO DE SER PELIGROSO.
- 69.- DE LAS PERSONAS QUE CONOZCO, LAS QUE DICEN LO PRIMERO QUE SE LES VIENE A LA MENTE SON LAS QUE ME PARECEN MAS INTERESANTES.
- 70.- ME DISGUSTA LA GENTE QUE SIEMPRE ME ESTA PIDIENDO CONSEJOS.
- 71.- GUARDO TODOS MIS DOCUMENTOS IMPORTANTES JUNTOS EN UN LUGAR SEGURO.
- 72.- CUANDO PUEDO ESCOGER ENTRE TRABAJAR Y DIVERTIRME, GENERALMENTE DECIDO TRABAJAR.
- 73.- EL QUE LOS AMIGOS TENGAN UNA BUENA OPINION DE NOSOTROS ES UNA DE SUS MEJORES RECOMPENSAS PARA VIVIR UNA BUENA VIDA..
- 74.- SI LA RELACION ENTRE LAS TEORIAS Y LOS HECHOS NO ES MUY EVIDENTE NO RAZON PARA BUSCARLA.
- 75.- HE IDO A LA ESCUELA ALGUNA VEZ DURANTE MI VIDA.
- 76.- TRATO DE TRABAJAR SOLO LO SUFICIENTE PARA IRLA PASANDO.
- 77.- LA GENTE ME CONSIDERA AMISTOSO.
- 78.- SOY TRANQUILO PARA HABLAR.

- 79.- MI MAYOR DESEO ES SER INDEPENDIENTE Y LIBRE.
- 80.- YO SERIA MUY MAL JUEZ PORQUE NO ME GUSTA DECIRLE A LOS DEMAS LO QUE DEBEN HACER.
- 81.- SI QUIERO CONOCER LA RESPUESTA A CIERTA PREGUNTA, A VECES LA BUSCO POR VARIOS DIAS.
- 82.- ME SIENTO MOLESTO CUANDO, LA GENTE SE FIJA EN MI.
- 83.- NO ME PUEDO IMAGINAR SALTANDO DE UN AEROPLANO COMO LOS PARACAIDISTAS.
- 84.- NO SOY DE LOS QUE COMPRAN SIN PENSARLO BIEN.
- 85.- A LA GENTE LE GUSTA PLATICARME SUS PROBLEMAS PORQUE SABEN QUE HARE TODO LO QUE PUEDA POR AYUDARLOS.
- 86.- HAGO LA MAYOR PARTE DE MIS COSAS, SIN UN ORDEN ESPECIFICO.
- 87.- A VECES ME GUSTA ACTUAR COMO SI ESTUVIERA MEDIO BORRACHO.
- 88.- ME AFECTA POCO LA OPINION QUE LA GENTE IMPORTANTE TIENE DE MI
- 89.- TENGO UNA GRAN CURIOSIDAD ACERCA DE MUCHAS COSAS.
- 90.- CASI NUNCA COMO O BEBO ALGO.
- 91.- A MENUDO ME FIJO METAS QUE SON MUY DIFICILES DE ALCANZAR.
- 92.- DESPUES DE CONOCER A LA MAYOR PARTE DE LA GENTE, DECIDO QUE NO SERIA MUY BUENOS AMIGOS.
- 93.- LA ESTUPIDEZ ME ENOJA.
- 94.- GENERALMENTE TRATO DE COMPARTIR MIS PROBLEMAS CON ALGUIEN QUE ME PUEDA AYUDAR.
- 95.- SOY BUENO PARA MANTENER A LA GENTE EN ORDEN.
- 96.- CUANDO ALGUIEN PIENSA QUE NO DEBO DE TERMINAR UN TRABAJO, GENERALMENTE ESTOY DISPUESTO A SEGUIR SU CONSEJO.

- 97.- ME GUSTA SER EL CENTRO DE ATENCION.
- 98.- CREO QUE SERIA DIVERTIDO Y EXCITANTE SENTIR UN TERREMOTO
- 99.- A MENUDO ROMPO COSAS POR DESCUIDO.
- 100.- SIENTO POCA SATISFACCION AL AYUDAR A OTROS.
- 101.- ANTES DE EMPEZAR A TRABAJAR HAGO MIS PLANES, VEO QUE NE-CESITARE Y REUNO TODO EL MATERIAL NECESARIO.
- 102.- SOLO CELEBRO FECHAS MUY ESPECIALES.
- 103.- ME ESFUERZO CONSTANTEMENTE PARA QUE LA GENTE ME TENGA EN ALTA ESTIMA.
- 104.- CUANDO ERA NIÑO, NO ME INTERESABAN LOS LIBROS.
- 105.- NO HE PASEADO NUNCA EN AUTOMOVIL.
- 106.- PREFIERO UN TRABAJO FACIL A UNO QUE TENGA MUCHOS PRO-BLEMAS A RESOLVER.
- 107.- ME GUSTARIA LLEVARME BIEN CON MIS VECINOS.
- 108.- RARA VEZ SIENTO GANAS DE PEGARLE A ALGUIEN.
- 109.- ME GUSTARIA TENER UN TRABAJO DONDE NO TUVIERA QUE DARLE CUENTAS A NADIE.
- 110.- LA MAYORIA DE NUESTROS LIDERES POLITICOS HACEN SU TRABAJO MEJOR DE LO QUE YO LO PODRIA HACER.
- 111.- NO ME GUSTA DEJAR NADA SIN TERMINAR.
- 112.- YO ERA UNO DE LOS NIÑOS MAS CALLADOS DE MI GRUPO.
- 113.- EVITO ALGUNOS PASATIEMPOS Y DEPORTES PORQUE SON PELI-GROSOS.
- 114.- PROCURO SIEMPRE HABLAR EN VOZ BAJA CUANDO ESTOY EN ALGUN LUGAR PUBLICO.
- 115.- PIENSO QUE A LOS AMIGOS SE LES DEBE AYUDAR Y ACONSEJAR MUCHO.

- 116.- TRABAJO MEJOR CUANDO HAY CIERTO DESORDEN EN LAS COSAS.
- 117.- PASO LA MAYOR PARTE DE MI TIEMPO LIBRE DESCANSANDO Y DIVIRTIENDOME.
- 118.- ME PARECE UNA TONTERIA PREOCUPARME POR LA IMPRESION QUE LE CAUSO AL PUBLICO.
- 119.- ME GUSTARIA SABER LAS RAZONES POR LAS CUALES LOS EVENTOS NATURALES SUCEDEN DE LA FORMA QUE SUCEDEN.
- 120.- PUEDO CONTAR FACILMENTE DEL UNO AL VEINTICINCO.
- 121.- MI META ES HACER UN POCO MAS DE LO QUE LOS DEMAS HAN HECHO ANTES.
- 122.- GENERALMENTE PREFIERO IR A ALGUN LADÓ SOLO QUE IR A UNA FIESTA.
- 123.- EN LA VIDA O EMPUJAS O TE EMPUJAN.
- 124.- MUCHAS VECES HAGO COSAS SOLO PORQUE LAS COSTUMBRES SOCIALES LO DICTAN.
- 125.- BUSCO AQUELLOS PUESTOS EN LOS QUE SE TIENE AUTORIDAD.
- 126.- CUANDO LOS DEMAS SE DAN POR VENCIDOS ANTE UN PROBLEMA, GENERALMENTE YO TAMBIEN ME DOY POR VENCIDO.
- 127.- ME GUSTARIA SER UN CANTANTE POPULAR CON UN GRAN CLUB DE ADMIRADORES.
- 128.- ME GUSTARIA LA SENSACION DE SUBIR EN UN ELEVADOR ABIERTO HASTA LA PUNTA DE UN RASCACIELOS EN CONSTRUCCION.
- 129.- YO DISFRUTO CON LAS DISCUSIONES EN LOS QUE SE NECESITA PENSAR MUY RAPIDO MAS BIEN QUE TENER CONOCIMIENTO.
- 130.- EN REALIDAD NO LE PONGO MUCHA ATENCION A LA GENTE CUANDO CUENTA SUS PROBLEMAS.

- 131.- NO ME GUSTA ESTAR EN UN CUARTO DESORDENADO.
- 132.- NO ME GUSTAN NADA LAS BROMAS PESADAS.
- 133.- NADA ME PODRIA HERIR MAS QUE TENER UNA MALA REPUTACION.
- 134.- PARA MI LAS IDEAS ABSTRACTAS TIENEN MUY POCA UTILIDAD.
- 135.- A VECES TENGO HAMBRE O SED.
- 136.- REALMENTE NO ME GUSTA EL TRABAJO PESADO.
- 137.- TRATO DE ESTAR CON MIS AMIGOS EL MAYOR TIEMPO POSIBLE.
- 138.- CUANDO ALGUIEN ME LASTIMA PROCURO OLVIDARLO.
- 139.- SI TENGO UN PROBLEMA PREFIERO RESOLVERLO SOLO.
- 140.- CREO QUE ES MEJOR NO HABLAR QUE AFIRMAR LAS COSAS.
- 141.- CUANDO ENCUENTRO UN PROBLEMA INESPERADO EN LO QUE ESTOY HACIENDO, NO DESCANSO HASTA QUE ENCUENTRO COMO RE-SOLVERLO.
- 142.- EN LAS FIESTAS, GENERALMENTE ME SIENTO Y OBSERVO A LOS DEMAS.
- 143.- PROCURO EVITAR LOS TRABAJOS QUE REQUIEREN MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS PELIGROSAS.
- 144.- NO SOY DE LOS QUE DICEN LAS COSAS IMPULSIVAMENTE SIN PENSAR.
- 145.- GENERALMENTE SOY EL PRIMERO EN OFRECER AYUDA CUANDO ESTA SE NECESITA.
- 146.- RARA VEZ CUELGO MI ROPA CUIDADOSAMENTE.
- 147.- ME GUSTARIA SALIR A DIVERTIRME TODAS LAS VECES QUE PUEDO.
- 148.- NO ME ESFORZARIA POR COMPORTARME COMO LA GENTE CREE QUE UNO DEBE PORTARSE.

- 149.- CUANDO VEO UN NUEVO INVENTO, TRATO DE AVERIGUAR COMO FUNCIONA.
- 150.- NUNCA HE VISTO UNA MANZANA.
- 151.- PREFIERO QUE ME PAGUEN POR LA CANTIDAD DE TRABAJO HECHO Y NO POR LAS HORAS QUE HA TRABAJADO.
- 152.- TENGO RELATIVAMENTE POCOS AMIGOS.
- 153.- GENERALMENTE CONSIDERO NECESARIO CRITICAR DURAMENTE A LA GENTE CUANDO ME MOLESTA.
- 154.- LAS RESPONSABILIDADES FAMILIARES ME HACEN SENTIR IMPORTANTE.
- 155.- CUANDO ESTOY CON ALGUIEN YO SOY EL QUE CASI SIEMPRE HACE LAS DECISIONES.
- 156.- NO SOY AFECTO A INSISTIR EN ALGO QUE TIENE POCAS POSIBILIDADES DE EXITO.
- 157.- SI FUERA A TRABAJAR EN UNA OBRA DE TEATRO, ME GUSTARIA REPRESENTAR EL PAPEL ESTELAR.
- 158.- NO ME MOLESTARIA NADAR YO SOLO, EN UN LUGAR DESCONOCIDO.
- 159.- GENERALMENTE ME ABURRO SI TENGO QUE CONCENTRARME EN UNA SOLA COSA A LA VEZ.
- 160.- SI ALGUIEN ESTA EN APUROS PROCURO NO ENTROMETERME.
- 161.- UN ESCRITORIO DESORDENADO ES IMPERDONABLE.
- 162.- EN MIS TIEMPOS LIBRES, PREFIERO LEER LIBROS QUE VALGAN LA PENA EN VEZ DE PONERME A JUGAR.
- 163.- CUANDO ESTOY HACIENDO ALGO, CASI SIEMPRE ME PREOCUPA LO QUE LA GENTE PIENSE DE MI.
- 164.- PARA MI ES MAS IMPORTANTE SER MUY BUEN DEPORTISTA QUE SABER LITERATURA O CIENCIAS.
- 165.- GENERALMENTE ME PONGO ALGO QUE ABRIGUE EN LOS DIAS DE FRIO.

- 166.- CASI NUNCA ESTUDIO EXTRA EN RELACION A MI TRABAJO.
- 167.- AMAR Y SER AMADO ES LO MAS IMPORTANTE PARA MI.
- 168.- SI TENGO QUE HACER COLA, CASI NUNCA TRATO DE COLARME ADELANTE.
- 169.- ME ENCANTA SENTIRME SIN LAZOS QUE ME ATEN.
- 170.- YO COMO LIDER MILITAR SERIA MUY MALO.
- 171.- ESTOY DISPUESTO A TRABAJAR MUCHO MAS TIEMPO EN UN PRO-YECTO QUE LA MAYORIA DE LA GENTE.
- 172.- CUANDO ERA CHICO CASI NUNCA COMPETI CON OTROS NIÑOS PARA ATRAER LA ATENCION.
- 173.- PREFIERO UNA VIDA CALMADA Y SEGURA A UNA VIDA LLENA DE AVENTURAS.
- 174.- PROCURO ESTAR SIEMPRE, PERFECTAMENTE PREPARADO ANTES DE EMPEZAR A TRABAJAR EN ALGO.
- 175.- PREFERIRIA CUIDAR YO MISMO A UN NIÑO ENFERMO QUE CON-TRATAR A UNA ENFERMERA.
- 176.- NUNCA PODRIA SABER CON SEGURIDAD EN QUE HE GASTADO MI DINERO EN LOS ULTIMOS MESES.
- 177.- PASO GRAN PARTE DE MI TIEMPO NADA MAS DIVIRTIENDOME.
- 178.- SI ME GUSTA MI ROPA NO ME IMPORTA QUE YA ESTE PASADA DE MODA.
- 179.- ME SIENTO MAS A GUSTO DISCUTIENDO ALGO INTELECTUAL QUE DISCUTIENDO SOBRE DEPORTES.
- 180.- CREO QUE EL MUNDO SERIA MUCHO MEJOR SI NADIE FUERA A LA ESCUELA.
- 181.- LA GENTE SIEMPRE HA DICHO QUE SOY MUY TRABAJADOR.
- 182.- RARA VEZ DEJO DE HACER LO QUE ESTOY HACIENDO SOLO PARA QUE LA GENTE ESTE CONTENTA.
- 183.- FRECUENTEMENTE HAGO ENOJAR A LA GENTE PORQUE LOS MOLESTO.

- 184.- RESPETO LAS LEYES PORQUE YO ME QUIO POR EllAS.
- 185.- CUANDO DOS PERSONAS ESTAN DISCUTIENDO, GENERALMENTE YO LES EXAMINO EL PROBLEMA.
- 186.- SI TUVIERA QUE HACER ALGO QUE NO ME GUSTA, LO DEJARIA PARA DESPUES CON LA ESPERANZA DE QUE OTRA PERSONA LO HICIERA.
- 187.- MUY FRECUENTEMENTE MONOPOLIZO LA CONVERSACION.
- 188.- ME PARECE UNA AVENTURA MARAVILLOSA CRUZAR EL OCEANO EN UN BOTE DE VELA.
- 189.- PARECE SER QUE LAS EMOCIONES INFLUYEN MAS EN MI QUE LA MEDITACION CALMADA.
- 190.- EVITO HACER DEMASIADOS FAVORES A LA GENTE PARA QUE NO PAREZCA QUE TRATO DE COMPRAR SU AMISTAD.
- 191.- MI TRABAJO ESTA SIEMPRE BIEN ORGANIZADO.
- 192.- LA MAYOR PARTE DE MIS AMIGOS SON GENTE QUE PIENSA CON SERIEDAD.
- 193.- UNA DE LAS COSAS QUE ME IMPULSA A SUPERARME ES SABER QUE MI TRABAJO SERA PREMIADO.
- 194.- EN REALIDAD NO SE LO QUE SIGNIFICAN NINGUNO DE LOS ULTIMOS ADELANTOS EN EL CAMPO DE LA CULTURA.
- 195.- NO TENGO SENTIDO DEL TACTO EN MIS DEDOS.
- 196.- CUANDO LA GENTE NO VE LO QUE HAGO, GENERALMENTE HAGO ME-NOS DE LO QUE PODIA HACER.
- 197.- LA MAYOR PARTE DE LA GENTE PIENSA QUE SON AFECTUOSO Y SO-CIABLE.
- 198.- SOY INDULGENTE CON LOS QUE ME OFENDEN.
- 199.- CREO QUE PUEDO PENSAR MUCHO MEJOR SIN TOMARME LA MOLESTIA DE ESCUCHAR CONSEJOS.
- 200.- YO NO SERIA UN BUEN VENDEDOR PORQUE NO SOY BUENO PARA ENCAMPANAR A LA GENTE.

- 201.- CUANDO ESTOY TRABAJANDO AL AIRE LIBRE TERMINO LO QUE TENGO QUE HACER, AUNQUE YA ESTA OBSCURECIENDO.
- 202.- CREO QUE TRATAR DE SER EL CENTRO DE ATENCION ES DE MUY MAL GUSTO
- 203.- NUNCA VOY A LAS PARTES DE LA CIUDAD QUE SON CONSIDERADAS COMO PELIGROSAS.
- 204.- GENERALMENTE PIENSO CUIDADOSAMENTE ANTES DE DECIDIR ALGO.
- 205.- CUANDO VEO A UN RECIEN NACIDO, CASI SIEMPRE QUIERO CAR-GARLO.
- 206.- FRECUENTEMENTE SE ME OLVIDA REGRESAR LAS COSAS A SU LUGAR.
- 207.- ME GUSTA VER LOS PROGRAMAS COMICOS DE LA TELEVISION
- 208.- CUANDO HE HECHO ALGO BIEN, NO ME PREOCUPO POR HACER QUE LOS DEMAS LO NOTEN
- 209.- CUANDO CREO QUE ESTOY EN LO CORRECTO, TRATO DE DEMOSTRAR QUE MI TEORIA FUNCIONARIA EN LA PRACTICA.
- 210.- ME DOLERIA SI ALGUIEN ME PICARA CON UN ALFILER.
- 211.- NO ME IMPORTA TRABAJAR AUNQUE EL RESTO DE LA GENTE SE ESTE DIVIRTIENDO.
- 212.- CUANDO VEO A ALGUIEN QUE CONOZCO, NO ME DESVIO DE MI CAMINO PARA SALUDARLO.
- 213.- ME ENOJO MAS FACILMENTE QUE LA MAYOR PARTE DE LA GENTE.
- 214.- HE DESCUBIERTO QUE EN LA MAYORIA DE LOS TRABAJOS, SE LO-GRA MAS MEDIANTE EL ESFUERZO COMBINADO DE VARIAS GENTES, QUE EL DE UNA TRABAJANDO SOLA.
- 215.- SI ESTUVIERA EN LA POLITICA, POSIBLEMENTE SERIA VISTO COMO UNO DE LOS LIDERES MAS PODEROSOS DE MI PARTIDO.

- 216.- SI ME CANSO CUANDO ESTOY JUGANDO GENERALMENTE DEJO DE JUGAR.
- 217.- TRATO DE QUE LA GENTE NOTE COMO ME VISTO
- 218.- ME GUSTARIA EXPLORAR POR LA NOCHE UNA CASA VIEJA, VACIA Y SOLITARIA.
- 219.- FRECUENTEMENTE DEJO ALGO A LA MITAD PARA EMPEZAR ALGO NUEVO.
- 220.- CUANDO ALGUIEN LLORA ME PRODUCE MAS MOLESTIA QUE COM-PASION.
- 221.- PASO GRAN PARTE DE MI TIEMPO ARREGLANDO MIS COSAS OR-DENADAMENTE.
- 222.- LA GENTE ME CONSIDERA SERIO Y RESERVADO.
- 223.- CREO QUE MI VIDA NO ESTARIA COMPLETA SI NO LOGRARA DISTINCION Y PRESTIGIO SOCIAL.
- 224.- PREFERIRIA SER CONTADOR A SER MATEMATICO TEORICO
- 225.- SI ESTUVIERA EXPLORANDO UN LUGAR DESCONOCIDO EN LA NOCHE, DEBERIA LLEVAR UNA LINTERNA.
- 226.- PARA MI NO TIENE IMPORTANCIA EL LLEGAR A SER UNO DE LOS MEJORES EN MI PROFESION.
- 227.- ME ENCANTAN LAS ACTIVIDADES SOCIALES.
- 228.- NO ME GUSTA VER QUE ALGUIEN RECIBE MALAS NOTICIAS.
- 229.- NO ME MOLESTARIA VIVIR EN UN LUGAR MUY SOLITARIO.
- 230.- ME SIENTO INCAPAZ DE MANEJAR MUCHAS SITUACIONES.
- 231.- CONTINUARIA TRABAJANDO PARA RESOLVER UN PROBLEMA AUNQUE TUVIERA UN FUERTE DOLOR DE CABEZA.
- 232.- NUNCA TRATO DE SER EL ALMA DE LAS FIESTAS.
- 233.- CREO QUE ES DEMASIADO PELIGRO JUGAR EN UN DES-LIZADOR.

- 234.- SI ESTOY JUGANDO A ALGO EN LO QUE SE REQUIERE DESTREZA, PLANEEO CUIDADOSAMENTE CADA MOVIMIENTO ANTES DE ACTUAR.
- 235.- ME SIENTO MUY VALIOSO CUANDO AYUDO A UNAS PERSONAS LI-SIADAS.
- 236.- RARA VEZ LIMPIOS LOS CAJONES DE MI BURO
- 237.- SI NO TUVIERA QUE GANARME LA VIDA, ME PASARIA LA MAYOR PARTE DEL TIEMPO NADA MAS DIVIRTIENDOME.
- 238.- NO TRATO DE CONSEGUIR LAS COSAS QUE TIENEN MIS VECINOS SOLO PORQUE ELLOS LAS TIENEN.
- 239.- ME GUSTA LEER DIFERENTES LIBROS SOBRE EL MISMO TOPICO A LA VEZ.
- 240.- ANDO VESTIDO CUANDO HAY GENTE A MI ALREDEDOR.
- 241.- LA GENTE OPINA A VECES, QUE DESCUIDO ASPECTOS IMPORTANTES DE MI VIDA POR TRABAJAR TANTO.
- 242.- QUISIERA QUE LOS COMPROMISOS CON MIS AMIGOS NO ME OBS-TACULIZARAN.
- 243.- SOY DE TEMPERAMENTO MUY VIOLENTO.
- 244.- EL SENTIR QUE FORMO PARTE DE ALGO, ES MUY IMPORTANTE PARA MI.
- 245.- TRATO DE CONVENCER A LA GENTE PARA QUE ACEPTEN MIS PRIN-CIPIOS POLITICOS.
- 246.- CUANDO ESTOY CANSADO ME DISTRAIGO FACILMENTE.
- 247.- CUANDO ESTABA EN LA ESCUELA, LE CONTESTABA EN MALA FORMA AL MAESTRO PARA QUE MIS COMPAÑEROS SE RIERAN.
- 248.- ME GUSTARIA ANDAR EN MOTOCICLETA.
- 249.- LA MAYOR PARTE DE LA GENTE PIENSA QUE ACTUA ESPON-TANEAMENTE.
- 250.- ME MOLESTA TENER QUE INTERRUMPIR LO QUE ESTOY HACIENDO PARA HACERLE UN FAVOR A ALGUIEN.

- 251.- TENGO MIS COSAS TAN BIEN ORDENADAS QUE NUNCA TENGO PRO-BLEMAS PARA ENCONTRAR ALGO.
- 252.- GENERALMENTE TENGO UN RAZON PARA HACER LAS COSAS QUE HAGO Y NO LAS HAGO SOLO PARA DIVERTIRME.
- 253.- NO ME CONVENCERIA DE QUE HE TENIDO EXITO HASTA QUE EL RESTO DE LA GENTE PENSARA LO MISMO.
- 254.- PREFIERO CONSTRUIR ALGO CON MIS MANOS, QUE TRATAR DE DESARROLLAR NUEVAS TEORIAS CIENTIFICAS.
- 255.- NO PUEDO CREER QUE LA MADERA SE QUEME EN REALIDAD.
- 256.- ESTOY SEGURO QUE LA GENTE PIENSA QUE NO TENGO MUCHO EMPUJE.
- 257.- PASO GRAN PARTE DE MI TIEMPO V

- 268.- NO ME GUSTA QUE HAGAN MUCHOS COMENTARIOS SOBRE MIS LOGROS CUANDO ME ESTAN PRESENTANDO A ALGUIEN.
- 269.- NI SIQUIERA SE ME OCURRE ALGO QUE NO ME GUSTARIA APRENDER.
- 270.- PUEDO CORRER 1,500 METROS EN MENOS DE CUATRO MINUTOS.
- 271.- DISFRUTO MAS TRABAJANDO QUE JUGANDO.
- 272.- ME MANTENGO BASTANTE INDEPENDIENTE DE LA GENTE QUE CONOZCO.
- 273.- FRECUENTEMENTE DISCUTO VIOLENTAMENTE CON LA GENTE.
- 274.- PUEDO TRABAJAR MUCHO MEJOR CUANDO RECIBO ESTIMULO DE LOS DEMAS.
- 275.- ESFORZANDOME UN POCO PUEDO HACER QUE LA GENTE HAGA LAS COSAS COMO A MI ME GUSTA O SE ME ANTOJE.
- 276.- CUANDO ME SIENTO MAL, DEJO DE TRABAJAR Y TRATO DE DES-CANSAR UN POCO.
- 277.- APROVECHO TODAS LAS OPORTUNIDADES PARA ACTUAR EN PUBLICO.
- 278.- ME ENCANTA LA SENSACION DE LA VELOCIDAD.
- 279.- LA VIDA NO ES DIVERTIDA A MENOS QUE SE VIVA EN FORMA DESPREOCUPADA.
- 280.- NO ME AFECTA EN NINGUNA FORMA VER QUE LE PEGUEN A UN NIÑO.
- 281.- NO SOPORTO LEER UN PERIODICO QUE ESTA TODO DESORDENADO.
- 282.- PREFIERO PASAR LA NOCHE TRANQUILAMENTE CON AMIGOS QUE IR A UNA FIESTA MUY RUIDOSA.
- 283.- HAGO BIEN MI TRABAJO, MAS BIEN POR RECIBIR APROBACION QUE PORQUE ME GUSTE.
- 284.- HAY MUCHAS OTRAS ACTIVIDADES QUE PREFIERO A LA LECTURA.

- 285.- SERIA MUY DIFICIL PARA MI MANTENER LA MENTE TOTALMENTE EN BLANCO.
- 286.- PARA MI ES IRREALISTA INSISTIR EN LLEGAR A SER SIEMPRE EL MEJOR EN MI CAMPO DE TRABAJO.
- 287.- ME DESVIO DE MI CAMINO A FIN DE CONOCER GENTE.
- 288.- TRATO DE CONTROLARME PARA EVITAR HERIR A OTROS.
- 289.- MI IDEA DEL MATRIMONIO PERFECTO ES QUE AMBOS SIGAN TENIENDO LA MISMA INDEPENDENCIA QUE CUANDO ERAN SOLTEROS.
- 290.- NO TENGO UNA PERSONALIDAD FUERTE NI DOMINANTE
- 291.- SOY MUY PERSISTENTE Y EFICIENTE, AUN CUANDO HE ESTADO TRABAJANDO MUCHAS HORAS SIN DESCANSAR.
- 292.- NO ME ATRAE LA IDEA DE ACTUAR FRENTE A UN GRUPO GRANDE.
- 293.- ME PARECE QUE ES TONTO ESQUIAR SIENDO QUE TANTA GENTE SE LASTIMA.
- 294.- ME GUSTA HACER LAS COSAS DE UNA EN UNA.
- 295.- RECUERDO QUE CUANDO ERA CHICO TRATABA DE CUIDAR A TODOS LOS QUE SE ENFERMABAN.
- 296.- SI LLEGO CON ALGO A LA CASA GENERALMENTE LO DEJO CAER EN UNA SILLA O MESA QUE SE ENCUENTRE A LA ENTRADA.
- 297.- LAS COSAS QUE NO LES CAE EN GRACIA A LA MAYORIA DE LA GENTE, A MI ME PARECE CHISTOSAS.
- 298.- MI META EN LA VIDA ES MAS LA PROPIA SATISFACCION QUE LA FAMA.
- 299.- SI VOY A IR A UNA EXHIBICION DE ARTE TRATARIA DE APRENDER ANTES ALGO SOBRE EL ARTISTA, SU ESTILO Y TECNICA, SU FILOSOFIA SOBRE EL ARTE Y LA HISTORIA DE CADA UNA DE SUS OBRAS.
- 300.- SOY CAPAZ DE RESPIRAR.

## HOJA DE RESPUESTAS