

20  
21  
22  
23  
24  
25  
26  
27  
28  
29  
30  
31  
32  
33  
34  
35  
36  
37  
38  
39  
40

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

"PERFIL DE PERSONALIDAD DE CANDIDATOS A PUESTOS  
DIRECTIVOS DENTRO DE UNA INSTITUCION EDUCATIVA  
DE NIVEL SUPERIOR A TRAVES DEL INVENTARIO DE  
PERSONALIDAD DE DOUGLAS N. JACKSON (P.R.F.). "

TESIS PROFESIONAL

PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN PSICOLOGIA  
P R E S E N T A

SILVIA PATRICIA AVELLA AGUILAR

DIRECTORA DE TESIS: DRA. ISABEL RRYES LAGUNES

México D.F.

1996

1995

FALLA DE ORIGEN



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.

**'DEDICO ESTE TRABAJO A:**

**\* DIOS POR GUIARME SIEMPRE EN MI CAMINO**

**\* A MI HIJO CHRISTIAN ADRIAN**  
YA QUE ERES EL LUCERO QUE ESTA EN MI CORAZON  
Y QUIERO QUE SEPAS QUE TODO LO REALIZADO ES  
CON EL FIN DE AYUDARTE, COMPRENDERTE Y GUIAR  
TE EN TU CAMINO POR LA VIDA Y ESPERO QUE EL  
DIA DE MAÑANA TE SIENTAS ORGULLOSO DE TUS  
PADRES.

**\* A MI ESPOSO ROBERTO**  
GRACIAS POR ESTAR SIEMPRE A MI LADO, LLENANDO  
ME DE AMOR, APOYANDOME CON TU COMPRENSION, CA  
RINO Y PACIENCIA, HAZ LOGRADO QUE CADA DIA ME  
SIENTA MAS UNIDA A TI Y TE ADMIRE MAS, COMPAR  
TIENDO ESTE TRIUNFO JUNTOS.

**\* A MI MADRE**  
YA QUE CON SU AMOR Y CARINO COMPARTIO DESVE-  
LOS Y SATISFACCIONES CONSTITUYENDO UN GRAN  
SOPORTE EN MI CARRERA.

**\* A MI PADRE**  
QUE SIEMPRE SUPO INCULCARNOS EL SENTIDO DE  
LA RESPONSABILIDAD Y SUPERACION.

**\* A MIS HERMANOS**  
QUE ESTUVIERON PRESENTE CON SUS DUDAS Y CONSE  
JOS DURANTE NUESTRA VIDA ESTUDIANTIL

**\* A ADRIANA**  
GRACIAS POR TU APOYO EN EL TRANSCURSO DE LA  
CARRERA COMO COMPANERA, AMIGA Y EN MUCHAS OCA  
SIONES COMO UNA HERMANA

**\* A MIS PROFESORES, AMIGOS Y COMPANEROS  
YA QUE SU AMISTAD Y COMPANERISMO ME ALENTARON  
EL SEGUIR ESTA INVESTIGACIÓN.**

**\* A LA UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO  
QUE ME HA PERMITIDO DESARROLLARME COMO PROFE  
SIONALMENTE EN ESPECIAL A LAS AUTORIDADES --  
QUE FACILITARON EL DESARROLLO DE LA PRESENTE  
INVESTIGACION:**

**LIC. PATRICIA PUENTE HURTADO  
LIC. AURELIO ROMERO FERNANDEZ  
LIC. MA. TERESA AGUILA RIVERA  
LIC. ANTONIO MORA HINOJOSA  
LIC. LOURDES ORTIZ GONZALEZ**

**\* A TODOS Y CADA UNO DE LOS INTEGRANTES DEL -  
SINODO.  
POR LAS ATENCIONES Y DISPOSICION QUE HAN TE-  
NIDO PARA LA REALIZACION DE LA PRESENTE IN -  
VESTIGACION**

**LIC. ENEDINA VILLEGAS HERNANDEZ  
LIC. IRMA LILIA ALARCON RUIZ  
LIC. CARLOS PENICHE LARA  
LIC. CELSON SERRA PADILLA**

**Y MUY ESPECIALMENTE, POR SU ASESORIA, COM  
PRENSION Y CARINO QUE ME MOSTRO EN TODO MOMEN  
TO A LA :**

**DRA. ISABEL REYES LAGUNES**

**\* A TODOS Y CADA UNO LES DOY LAS GRACIAS.**

# I N D I C E

	PAG.
INTRODUCCION	3
CAPITULO I	
MARCO TEORICO	7
PERSONALIDAD	
TEORIAS DE LA PERSONALIDAD	
TEORIA DE LOS RASGOS	
UNA TEORIA HUMANISTA DE LA PERSONALIDAD	
TEORIA DE LA MOTIVACION DE MASLOW	
TEORIA PERSONOLOGICA DE HENRY A. MURRAY	
RESUMEN	
CAPITULO II	
MEDICION DE LA PERSONALIDAD	48
INVESTIGACION DE LA PERSONALIDAD	
EVALUACION DE LA PERSONALIDAD	
CAPITULO III	
METODOLOGIA	69
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
MUESTRA	
INSTRUMENTOS	
ESCENARIO	
PROCEDIMIENTO	
CAPITULO IV	
PRESENTACION Y RESULTADOS	82
DISCUSION E INTERPRETACION	
SUMARIO Y CONCLUSIONES	
BIBLIOGRAFIA	135
ANEXOS	138

## INTRODUCCION

Al transcurrir el tiempo, y en las diversas etapas en que el hombre ha habitado este planeta, se pueden apreciar los diversos problemas que ha tenido que enfrentar dependiendo del momento histórico que le toco vivir.

Poco a poco, la vida evoluciona, aparecen cambios, la tecnología, la política, la religión, la economía, la naturaleza, los ideales etc. Y con ellos el hombre debe transformarse en sus ideales, en su percepción de la vida, en la vida cotidiana podemos voltear a nuestro alrededor y ver como algunos de los valores se han olvidado, tal vez por la excesiva rapidez de vivir.

Todo esto y mas repercute para formarle a un ser humano su personalidad. No es referirse a la apariencia física, ni a los bienes materiales; es algo mas bien intrínseco que donde quiera que estemos deja una impresión, ya sea buena, mala o indiferente. Dar a conocer la personalidad, es nuestro sello personal, algo que pueda modificarse, pero que cuando tiene bases solidas, puede obrar con la razón, a pesar de que sea un motivo demasiado fuerte, la personalidad equilibrada sabrá guardar la estabilidad y una equidad razonadora.

El conocerse a uno mismo ayuda para señalarse y recorrer un camino a lo que se desea, a lo que anhela, a ideales que pueden llegar a convertirse en realidad, y no simples utopías; amarse, significa

conocer la capacidad con que uno puede amar a los demás.

Dentro de una institución educativa que día a día se ha multiplicado es imperante buscar una serie de herramientas de reclutamiento y selección de personal, pero es aun mas urgente cuando estos candidatos son educadores y transmisores de conocimiento y desarrolladores de habilidades.

Dentro de nuestra sociedad, se puede contar con una serie de pruebas de medición de la personalidad las cuales gracias al auge que tiene nuestra noble profesión son ahora mas conocidas pero empero por lo mismo mas utilizables, de tal forma que estas ya han sido aplicadas o son ya conocidas por nuestros candidatos viables a ocupar ciertos puestos dando con esto cierta contaminación de los resultados o en el peor de los casos no estan midiendo realmente lo que se pretende, por otro lado y de acuerdo a necesidades especificas se requiere exclusivamente de ciertos perfiles que son necesarios en determinados puestos.

Por esta y otras razones se justifica la necesidad de nuevas estandarizaciones o adaptaciones de instrumentos psicológicos que nos ayuden a un mejor acercamiento a la conducta humana.

Por otro lado debido a la información diversa sobre pruebas de la personalidad con que se cuenta, orientadas estas a la elección de personal, mas aun en instituciones educativas, es que surge la necesidad de instrumentos que nos orienten a la búsqueda de un conocimiento de los individuos, sin enfatizar la detección de patologías, ya que en selección de personal nos avocamos prácticamente a la búsqueda de habilidades, tendencias, rasgos,

etc., Los cuales nos permitirán detectar la relación que el candidato tendrá con su nuevo puesto.

Por lo anterior surge el interés de obtener a través del inventario de personalidad de Douglas N. Jackson un perfil ideal en puestos directivos dentro de una institución educativa.

#### INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE DOUGLAS N. JACKSON

Jackson ha desarrollado a través de sus investigaciones diversas formas de inventarios con el fin de evaluar la personalidad partiendo de los postulados de Murray.

Para el caso de esta investigación se ocupara el inventario de personalidad de Douglas N. Jackson (Personality Research Form )el cual contempla tres aspectos fundamentales.

- 1.- Una aplicación practica de las teorías previas en el area de la investigación de la personalidad.
- 2.- En la medición de los rasgos y características de la personalidad.
- 3.- Contempla los pasos que se deben seguir a la estructuración de la pruebas de personalidad.

Las hipótesis que fundamentan la construcción de este inventario, fueron lograr una valoración mas rigurosa y valiosa de importantes características de la personalidad.

Asimismo los objetivos que guiaron estos esfuerzos, fueron;



-Desarrollar grupos de escalas de la personalidad y un banco de reactivos, que puede ser útil en la investigación de la personalidad.

-Proporcionar un instrumento para medir ampliamente rasgos relevantes de personalidad, en ambientes tales como escuelas y universidades, clínicas y centros de orientación y en empresas. Así, con todo lo anterior, surge la necesidad de esta investigación con la intención de obtener o contar con inventarios de personalidad estandarizados.

## CAPITULO I.

### MARCO TEÓRICO

#### PERSONALIDAD

En el devenir de la historia el hombre se ha cuestionado siempre acerca de sí mismo, buscando conocer el por qué de ciertas conductas, comportamientos, sentimientos, emociones, además de que percepción tiene del mundo que le rodea y poder así lograr predecir como se conducirá en el futuro y como se relacionara con sus semejantes.

Lo anterior no se debe de entender como algo aislado, sino como algo sumamente relevante dentro del estudio de la personalidad en el campo de la psicología y de las ciencias sociales en general. Debido a esto, se ha escogido para este estudio a los siguientes teóricos de la personalidad:

TEORIA DE LOS RASGOS (RAYMON CATELL)

UNA TEORÍA HUMANÍSTICA DE LA PERSONALIDAD, (CARL ROGERS)

TEORÍA DE LA MOTIVACIÓN, (A.H. MASLOW)

TEORÍA PERSONOLOGICA, (HENRY A. MURRAY)

A continuación tenemos una breve presentación de estas teorías así como la presentación de diversas definiciones de personalidad y la

descripción de un estudio sobre la personalidad del mexicano efectuado por Díaz-Guerrero (1993), con la idea de tener una base o marco teórico en la comprensión de la personalidad.

Realizando una revisión de la literatura científica encontramos una amplia gama de definiciones que se oponen entre si a cualquier intento de unificación, poniendo de manifiesto, la diversidad de objetivos de los psicólogos en el estudio de la personalidad.

Ya que la personalidad puede ser definida desde diferentes puntos, por ejemplo, bajo un enfoque biológico, el psicólogo se concentrara en aspectos fisiológicos del individuo y utilizará los procedimientos adecuados de investigación propias de esta area, por el contrario, si se observa a la personalidad en función de características o rasgos, los métodos de investigación serán probablemente estadísticos. Lo mismo podriamos decir de los diferentes acercamientos a la definición de personalidad.

Cualquier definición de la personalidad refleja el ámbito donde se centra la atención del investigador y sus métodos de acercamiento al tema. No existe ninguna definición aceptada por todos, sino mas bien se refieren a lo útil o inútil que resultan para propósitos específicos. Carecemos de una definición universalmente aceptada de personalidad y las múltiples definiciones que existen son utiles en tanto que nos informan de aspectos importantes para el funcionamiento psíquico del individuo (González. 1987).

Por lo anterior sabemos que cada definición se apoya en una teoría determinada y esta a su vez remite al estudio de aspectos

diferentes de la conducta o a los mismos pero desde puntos de vista distintos.

Así, es frecuente que se diga: "fulanito tiene mucha personalidad". Desde el punto de vista psicológico, nadie tiene mas personalidad; sencillamente, las personas son diferentes. También cuando hablamos de la personalidad no queremos decir que alguien tiene un encanto especial, una actitud positiva frente a la vida y una sonrisa agradable ni que sea la finalista en un concurso de Miss mundo. Todavía no existe un acuerdo definido entre los psicólogos sobre lo que debe entenderse por personalidad. Sin embargo, las diferentes definiciones tiene implícitos o explícitos los tres componentes que forman la unidad indivisible del ser humano: el biológico, el psicológico, y el social.

Existen muchas definiciones sobre la personalidad, casi cada autor o psicólogo tiene una, como son las siguientes:

Gordon Allport, hace unos 50 años, propuso una definición de personalidad que es la de mayor uso: "Es la organización dinámica, dentro del individuo, de los sistemas psicofísicos que determinan sus ajustes especiales al ambiente" (en Morris, 1987, p. 384).

"La personalidad designa un patrón de pensamientos, sentimientos y conductas características, que persisten con el tiempo y situaciones y que distinguen a los individuos. ( Morris, 1987 p.404)

Personalidad de acuerdo a cual es su nombre, Bee (1987,p.201) Es el conjunto de patrones individuales, relativamente resistentes a la reacción e interacción con otros, que distinguen a cada niño o adulto.

Personalidad: es el autoesquema del individuo que comprende sus características psicofísicas y se manifiesta en el comportamiento y estilo cognoscitivo peculiar ante diversas situaciones del medio ambiente". (González, 1987, p.24)

#### *Determinantes de la personalidad*

Uno de los primeros debates en la investigación de la personalidad se centro en saber si la personalidad es el resultado de la herencia o del ambiente. Sobra decir que no existe una respuesta tajante. La personalidad parece ser resultado de ambos factores, pero en el transcurso de los años se ha presenciado un mayor interés por un tercer factor; la situación. Así pues , la personalidad del adulto se considera ahora integrada por factores hereditarios y ambientales, moderados por circunstancias situacionales.(Robbins, 1987).

A continuacion se hará una breve descripción de los factores antes mencionados;

Cuando hablamos sobre el primer factor, el cual es el de la herencia, nos referimos a que es innegable que contamos con un cuerpo que funciona de acuerdo a las leyes biológicas. La psicofisiología se ocupa de estudiar el impacto sobre la conducta del funcionamiento de diversos centros nerviosos y de las glándulas, especialmente las de secreción interna (tiroides, timo, hipofisis, epifisis, etc.). Este componente biológico acarrea implícitamente el equipo instintivo con que contamos, (temperamento), muchos autores consideran que todo lo innato, todo aquello que traemos con nosotros al nacer, constituye el

temperamento. (Arias Galicia, 1987).

Robbins (1987) se refiere a los factores que ya estaban determinados en el momento de la concepción. La estatura física, el atractivo facial, el sexo, el temperamento, la composición muscular y los reflejos, el nivel de energía y los ritmos biológicos son características que suelen juzgarse influidas completas o sustancialmente por los padres; es decir, por su estructura biológica, fisiológica y psíquica. La teoría de la herencia sostiene que la explicación definitiva de la personalidad es la estructura molecular de los genes, situados en los cromosomas. En efecto, parte de los primeros trabajos dedicados a la personalidad podrían incluirse bajo la serie: la herencia se transmite por medio de genes; los genes rigen el equilibrio hormonal, el equilibrio hormonal determina la psique y la psique moldea la personalidad. (P. 54)

Esta hipótesis puede servir para la explicación de porque la nariz de Verónica se parece a la de su padre o porque su mentón se parece al de su madre.

Otro de los factores de gran importancia, lo constituye el ambiente, ya que poseemos una serie de funciones psicológicas (memoria, atención, inteligencia, imaginación, etc.), Algunas de las cuales se van desarrollando y perfeccionándose a medida que tenemos más edad. Estas funciones nos permiten ir aprendiendo no solo una serie de fechas históricas, o de tablas aritméticas sino, lo que es más importante, maneras de comportarnos. El contacto social con los padres, primero, y después con los parientes,

compañeros de escuela, maestros, etc., Van enseñándonos una serie de pautas de conducta propias de nuestro grupo social. De ahí surgen las diversas costumbres, formas de vida, valores; en fin, las diferentes culturas. Este proceso de socialización y aprendizaje (basado en el componente psicológico y la interacción social) constituye para muchos autores el "carácter". Es todo lo aprendido, todo lo adquirido después del nacimiento. (Arias Galicia, 1987).

Entre los factores que ejercen presión sobre la formación de la personalidad se encuentran los siguientes: la cultura en que hemos sido criados; el condicionamiento en los primeros años de vida; las normas de nuestros parientes, amigos y grupos sociales; otros factores con que hemos tenido contacto. El ambiente en que vivimos desempeña un papel decisivo en el moldeamiento de la personalidad. (Robbins, 1987).

Para ilustrar lo anterior, se dice que el temperamento es como una masa de arcilla o plastilina que la sociedad va moldeando. La obra terminada, o sea la unión inseparable de carácter y temperamento es la personalidad. Por ello se dice que el hombre es un sistema ( y por lo tanto, indivisible) biopsicosocial.

Un tercer factor, la situación, influye aún mas en los efectos que la herencia y el ambiente tienen en la personalidad. La personalidad de un individuo, aunque generalmente es estable y congruente, cambia en situaciones diferentes. Las exigencias especiales en situaciones distintas suscitan diferentes aspectos de la personalidad. Por ello no debemos examinar los patrones de

personalidad en el vacío.

En conclusión, la personalidad engloba una serie de procesos como son rasgos o elementos no organizados, así como de modos característicos de obrar, pensar y sentir del individuo.

La "Personalidad constituye el patrón de pensamientos, sentimientos y comportamiento que persiste a lo largo del tiempo y de las situaciones, que distingue a las personas." (Morris 1987).

Se supone que las personas sienten, piensan y se conducen en formas bastante congruentes en diversas situaciones, día tras día. Así pues, la personalidad imprime cierto grado de predictibilidad y estabilidad al individuo. Además la personalidad designa los aspectos que distinguen a las personas.

La personalidad es la "firma psicológica" de un individuo, puesto que es típica y exclusiva de él. La personalidad supone cierto grado de organización estructural, y no simplemente un agregado de hábitos inconexos; nuestra personalidad no consiste en la impresión que producimos en otros, es decir, en nuestro valor como estímulo social, sino sobre todo en nuestras maneras habituales de reaccionar, y esto a pesar de que las propias reacciones influyan en el juicio de los demás respecto a nosotros.

La personalidad queda en parte definida, modificada y desarrollada por las circunstancias sociales.

A continuación revisaremos algunas de las teorías de personalidad, que se aproximan y apoyan a esta investigación:



## TEORÍA DE LOS RASGOS (RAYMOND CATTELL).

Los primeros trabajos concernientes a la estructura de la personalidad se centraban en los intentos por identificar las características permanentes que describen el comportamiento. Un medio de abordar el estudio de la personalidad es la teoría de los rasgos de Cattell. Desde esta perspectiva, los sentimientos, pensamientos y conductas que distinguen a las personas se deben a disposiciones duraderas o rasgos propios de cada uno. Estos rasgos predisponen a pensar, sentir, y actuar en forma peculiar. Cuando estas características aparecen en muchas situaciones reciben el nombre de rasgos. Cuando mas constantes y con mayor frecuencia se muestra una característica en situaciones heterogéneas, mayor importancia tendrá en la descripción del individuo.

Si bien los teóricos de los rasgos aceptan que estos son importantes aspectos de la personalidad, no coinciden en un numero posible. Allport y Odbert (1936) consultaron un diccionario y descubrieron unas 18 000 palabras inglesas que parecían referirse de alguna manera a la personalidad. Aunque solo 4 500 de ellas se refieren a rasgos duraderos o estables, no deja de ser una lista extensa. Pero Cattell (1965) señala que muchas de estas son en realidad sinónimos o cuasisinónimos; si se las elimina, el número de posibles rasgos de la personalidad se reduce a 200. Cattell fue mas allá y demostró que, cuando a las personas se les clasifica en esas 200 características, varios rasgos tienden a agruparse; a esto le llamo rasgos fuentes o primarios, y son las causas básicas

de los rasgos superficiales ( ver tabla no 1). Sin embargo, el propio Cattell dijo mas tarde que tal vez habria de añadir 7 rasgos más a la lista inicial de 16.

PRINCIPALES RASGOS FUENTE IDENTIFICADOS POR CATTELL.

DESIGNACION RASGO	SUJETO CON ALTAS PUNTUACIONES (+)	SUJETOS CON BAJAS DEL PUNTUACIONES (-)
A	EXTROVERTIDO, - AFABLE, COOPERATIVO, TRANQUILO.	RESERVADO, INDIFERENTE, CRITICO, DISTANTE, FRIO.
B	MAS INTELIGENTE, BRILLANTE, ALERTA, REFLEXIVO, ABSTRACTO.	MENOS INTELIGENTE, TONTO PENSAMIENTO CONCRETO, -- POCO IMAGINATIVO.
C	ESTABLE, CALMADO, MA DURO, PACIENTE, (GRAN FUERZA DEL YO)	EMOCIONALMENTE INESTABLE, PRONTO A LA IRA, ANSIOSO, IMPULSIVO, Poca fuerza YO
E	ASERTIVO, AGRESIVO, - COMPETITIVO, ENGREIDO SEGURO, DOMINANCIA	HUMILDE, DOCIL, BENIGNO, OBEDIENTE, CONDESCENDIENTE MODESTO, SUMISION
F	DESPREOCUPADO, VIVAZ, ESTUSIASTA, ALEGRE, -	SOBRIO, SERIO, PESIMISTA DEPRIMIDO, ALICAIDO, --

	INGENIOSO, LOCUAZ	PREOCUPADO.
G	ESCRUPULOSO, PERSEVERANTE, RESPONSABLE (SUPER YO ALTO)	OPORTUNISTA, FRIVOLO, INMADURO, INCONFIABLE, INCONSTANTE.
H	ARRIESGADO, ATREVIDO, DESINHIBIDO, GENIAL	TIMIDO, AISLADO, RETRAIDO
I	IDEALISTA, INMADURO, SENTIMENTAL, DEPENDIENTE, EXIGENTE, IMPACIENTE.	DURO, REALISTA, MADURO, AUTOSUFICIENTE.
L	RECELOSO, ESCEPTICO, CAUTELOSO, DIFICIL DE ENGANAR, CELOSO.	CONFIADO, COMPENSATIVO, SERENO, CREDULO, SENCILLO
M	IMAGINATIVO, EXCENTRICO ABSORTO, DISTRAIDO	PRACTICO, CUIDADOSO, CONVENCIONAL, ESCRUPULOSO, LOGICO.
N	SAGAZ, CALCULADOR, MUNDANO, OPORTUNISTA, ASTUTO.	FRANCO, MODESTO, ESPONTANEO, INGENUO.
O	APRENSIVO, INQUIETO, --	SERENO, SEGURO DE SI MIS

PREOCUPADO, MALHUMORADO MO, TRANQUILO, ALEGRE,-  
DEPRIMIDO, TENDENCIA A- RESILIENTE (SEGURIDAD).  
SENTIMIENTOS DE CULPA.

---

Q1 EXPERIMENTADOR, LIBERAL CONSERVADOR, TRADICIONA-  
LIBREPENSADOR (RADICA-- LISTA, CONVENCIONAL (CON  
LISMO) SERVADURISMO)

---

Q2 AUTOSUFICIENTE, INGENIO VINCULADO AL GRUPO, SE-  
SO, SEGURO DE SI MISMO- GUIDOR, AFILIADOR, DE--  
INDEPENDIENTE. PENDIENTE (ADHESION AL  
GRUPO).

---

Q3 CONTROLADO, COMPULSIVO INFORMAL, LAXO, IMPULSI  
AUTODICCIPLINADO. ALTO - VO, DESCUIDADO (POCA IN  
CONCEPTO DE SI MISMO. TEGRACION).

---

Q4 TENSO, FRUSTRADO, IMPUL RELAJADO, TRANQUILO, SERE  
SIVO, AGITADO, (TENSION NO, DESPREOCUPADO (POCA  
ENERGICA) TENSION ENERGICA).

---

\*BASADO PARCIALMENTE EN CATTELL, 1965.

Asimismo otro autor que nos habla al respecto de los rasgos, es el psicólogo alemán, Eysenck, el cual propuso que todos estos rasgos

sean sintetizados en dos grandes dimensiones de la personalidad: introvertido-extrovertido y estable-inestable (1970). Los extrovertidos tienden a ser sociables, gustan de las fiestas, tienen muchos amigos y obran impulsivamente. Por su parte, los introvertidos son serenos, estables y bastante fuertes ante la estimulación; la persona inestable sufre ansiedad, es emotiva y tiende a reaccionar intensamente a la estimulación. Posteriormente añadió un tercer rasgo, el de dureza o psicoticismo.

Los intentos de reducir el número de rasgos en grupos comunes tienden a aislar la dimensión introversión-extroversión y una dimensión que se aproxima a mucha ansiedad-poca ansiedad como las características fundamentales interrelacionadas esas dimensiones sugieren la existencia de cuatro tipos de personalidad. Así un individuo con mucha ansiedad y extroversión será tenso, excitable, inestable, afectuoso, sociable y dependiente.

Pese a las diferencias evidentes entre Cattell y Eysenck, sus ideas sobre la personalidad se parecen en muchos aspectos. Por ejemplo, la dimensión de introvertido-extrovertido de Eysenck al parecer incluye varios rasgos de Cattell como reservado, tímido, autosuficiente y controlado. Mas aun, ambos piensan que estos rasgos originan patrones de conducta relativamente congruentes que el sujeto mostrara en una amplia gama de situaciones.

#### UNA TEORÍA HUMANISTA DE LA PERSONALIDAD (CARL ROGERS)

Hasta ahora se ha examinado una de las teorías importantes de la

personalidad en donde se comenta que esta puede reflejar los rasgos del individuo, tanto los heredados como los aprendidos. La psicología humanística piensa que esta perspectiva no es del todo satisfactoria. Los psicólogos de esta escuela piensan que la vida es un proceso constante de esfuerzo por realizar nuestro potencial humano, de abrirnos al mundo circundante y de encontrar el placer de vivir. Uno de los teóricos de mayor influencia en esta tendencia es Carl Rogers.

De acuerdo con él, todos los organismos nacen con ciertas capacidades o potencialidades. Maddi (1980) describe esas capacidades como una "especie de molde genético, al cual se agregan la forma y la sustancia con el paso de los años" (pág. 93) Para Rogers, (1961) la meta de la vida sería realizar este molde genético, convertirse en aquello para lo cual uno tiene una capacidad intrínseca. A este impulso hacia la autorrealización Rogers lo llama "tendencia a la realización". Conviene puntualizar que Rogers piensa que esta tendencia caracteriza a todos los organismos: planta, animales y seres humanos. Pero en el transcurso de la vida el hombre se forma una imagen de sí mismo, o autoconcepto. Del mismo modo que intentamos realizar nuestro potencial biológico, también tratamos de hacer lo mismo con los autoconceptos, nuestro sentido consciente de quienes somos y de lo que queremos hacer. A este esfuerzo Rogers le da el nombre de "tendencia a la autorrealización". Por ejemplo, si uno se considera a sí mismo "inteligente", luchara por hacer realidad esa imagen de uno mismo. Si otro de nuestros autoconceptos es el de

"atleta", procuramos corresponder también a esa imagen.

Cuando el autoconcepto de un individuo se acompaña de capacidades innatas, tendera a convertirse en lo que Rogers llama "persona con funcionamiento pleno". Esos individuos se dirigen a si mismos; aunque sus decisiones no son siempre las mejores, deciden sin intervención ajena lo que quieren hacer y ser. No se dejan influir demasiado por lo que, a juicio de los demás, debieran ser. Estan abiertas a las experiencias (a sus propios sentimientos, al mundo circundante y a las personas que les rodean) y por lo mismo se dan cuenta de que "estan cada día mas dispuestas a ser, con mayor fidelidad y profundidad, ese yo que auténticamente son" (Rogers op. Cit. P. 175-176).

De acuerdo con Rogers, el hombre se convertirá en una persona con funcionamiento pleno si se le cria con un "aprecio positivo incondicional". Ello significa que se sienten estimados por los demás sin importar sus sentimientos, actitudes y conductas. El afecto, el respeto, la aceptación y el amor que les brindan son "incondicionales".

Pero a menudo los padres y otros ofrecen lo que Rogers denomina "aprecio positivo condicionado". Ello significa que tan solo ciertos aspectos del individuo son estimados y aceptados. La aceptación, el afecto y el amor que uno recibe de los demás depende de que se comporte de determinada manera y de que llene ciertas condiciones. Esto a veces es notorio como cuando decimos "papá no te querrá si ..." o "mamá no quiere a las niñas que ..." pero en ocasiones se expresa en forma sutil; por ejemplo: "me

parece muy bien; pero no crees que sería mejor..? "El mensaje transmitido aquí es doble: el otro considera discutibles los sentimientos o conductas del sujeto y propone alternativas mejores. No es extraño que la respuesta al aprecio positivo condicionado sea una tendencia a cambiar el autoconcepto para incluir las cosas "que hemos de ser", a convertirnos en la persona que los demás desean que seamos. Y al hacerlo, el autoconcepto va desligándose de la capacidad innata y nuestra vida comienza a alejarse del "molde genético".

#### TEORÍA DE LA MOTIVACIÓN DE A. H. MASLOW (1954).

Durante toda su carrera como psicólogo, Maslow se interesó profundamente por el estudio del crecimiento y desarrollo personal, así como por la utilización de la psicología como una herramienta para promover el bienestar psicológico y social. Insistía en que una teoría de la personalidad exacta y con posibilidades de perdurar debía incluir no solamente el abismo, sino también la cima a donde todo individuo puede llegar. Maslow es uno de los fundadores de la psicología humanística. A través de la teoría y la práctica alentó el establecimiento de una alternativa para el conductismo y el psicoanálisis, los cuales han tratado de hacer caso omiso o de disculpar, con explicaciones, la creatividad, el amor, el altruismo, y otras grandes conquistas sociales e individuales de la humanidad.



Maslow estaba profundamente interesado en explorar nuevos problemas, nuevos campos. Su obra es ante todo una recopilación de pensamientos, opiniones e hipótesis, más que un sistema teórico bien desarrollado. Su enfoque de la psicología se puede sintetizar con la frase inicial del libro que más influencia ha tenido "hacia una psicología del ser": "ahora esta surgiendo en el horizonte un nuevo concepto de la enfermedad y de la salud del hombre, una psicología que yo encuentro tan emocionante y tan llena de posibilidades maravillosas, que no resisto la tentación de presentarla públicamente, aun antes de ser verificada y confirmada, y antes de que pueda ser considerada como un conocimiento científico digno de confianza" (González, 1987 págs 242-275).

La actitud esencial teórica y práctica que mantiene a nivel privado y científico es una confianza profunda en el hombre y en su capacidad para mejorar el mundo. Esta actitud le atrajo constantes críticas de muchos profesionales de las ciencias del hombre, quienes mantenían una visión pesimista del individuo y de la especie humana. Su doctrina sobre el hombre, podría resumirse diciendo que este no es bueno ni malo, es simplemente hombre. A nadie se le ocurre afirmar que los animales tienen comportamientos buenos o malos, son como son, de acuerdo con las leyes biológicas de cada especie. Los puntos de vista imperantes sobre la naturaleza del hombre implican que cuando el niño se comporta naturalmente, obra mal, y por lo tanto su comportamiento debe ser controlado. (González, op. Cit.).

El individuo humano no tiene por que ser prejuizado, debe ser

estudiado desde sus necesidades, no desde posiciones previas de indole moral o cultural. Maslow es considerado como uno de los pioneros y defensores de una orientación humanística de la psicología, frente a las concepciones conductista y psicoanalítica. Su influencia en la psicología ha sido importante y probablemente se acrecentará en el futuro, porque representa un esfuerzo por estudiar al hombre desde sí mismo y no desde ideas preconcebidas.

Un postulado central de su teoría es que el ser humano posee una naturaleza específica que debe ser estudiada, apoyada y estimulada. Cada individuo tiene unas aptitudes y potencialidades que deben ser desarrolladas. La finalidad de los estudiosos de la personalidad consistirá en descubrir las leyes psicofisiológicas de su conducta, sus verdaderas motivaciones y estimular a los individuos hacia el desarrollo, autoactualización, satisfacción de sus tendencias y, como consecuencia, a la consecución de la felicidad, objetivo único de todo comportamiento humano.

Contra los científicos de la personalidad que describen al individuo como naturalmente egoísta, antisocial y dotado de tendencias peligrosas que hay que reprimir, Maslow opone una concepción radicalmente contrapuesta que mantiene que la persona de por sí no es mala y que sus comportamientos inadecuados lo son por influjo de la sociedad que ha venido equivocándose respecto a la verdadera naturaleza y educación del hombre (Maslow, op. Cit.). La teoría de la motivación de Maslow parte del supuesto que si identificamos las necesidades de un individuo podemos explicar y

predecir su conducta. El conocimiento de las necesidades de una persona nos permitirá comprender el sentido de sus comportamientos, predecir su conducta futura y controlar determinadas actividades manipulando sus motivaciones.

Las necesidades o son fuerzas que desencadenan la conducta o carencias que ponen en marcha actividades para satisfacerlas. Existen medios apropiados de satisfacción cuya utilización reiterada produce un hábito determinado. La ciencia no sólo pretende el conocimiento y predicción de los fenómenos, sino también su control. Si podemos satisfacer las necesidades de alguien, podemos controlar su comportamiento, al menos en esta área determinada.

Dentro de la estructura de la personalidad, Maslow hace de las necesidades o motivaciones los elementos constitutivos de la personalidad. Distingue entre necesidades de déficit (inferiores) y necesidades de desarrollo o metanecesidades (superiores). Las necesidades inferiores comprenden las fisiológicas: de seguridad, de afecto y afiliación y necesidades de estima. Las necesidades de desarrollo o superiores constituyen la expresión más genuina de la personalidad y se resumen en una tendencia innata a la autorrealización por medio de la actualización de las propias capacidades personales, las posibilidades individuales, hacer aquello para lo que se está mejor capacitado, empleo del talento, descubrimiento de la verdad, conducta creativa, curiosidad intelectual, promover justicia y cultivar los intereses del individuo.

Tanto las necesidades inferiores como las superiores pueden ser perturbadas en su funcionamiento, por exceso, por defecto o desviación, afectando en mayor o menor grado al desarrollo de la personalidad. En concreto la distorsión de las necesidades inferiores produce trastornos conductuales de diversa consideración. Así, un individuo puede comer en exceso para suplir la necesidad de afecto o defenderse contra la ansiedad. Esta satisfacción derivada constituye un abuso de la necesidad, con lo que los mecanismos de su regulación dejan de funcionar adecuadamente y la necesidad tampoco funciona naturalmente. Todos los impulsos biológicos pueden ser perturbados gravemente por el abuso o por aprendizajes erróneos.

Los trastornos de las necesidades superiores tales como el altruismo o la productividad, son mas fáciles por efecto del abuso y la experiencia inadecuada, precisamente porque estan mas alejadas de lo fisiológico. Estas necesidades pueden ser distorsionadas de tal manera por el aprendizaje que acaban siendo sustituidas por conductas opuestas a las mismas. El sostenimiento de las necesidades superiores requiere un aprendizaje cultural para poder satisfacerlas de modo adecuado y completo. Las practicas educativas, con frecuencia, favorecen mas su distorsión que su funcionamiento correcto.

Las necesidades fisiológicas como el hambre, la sed, y el sueño son fácilmente identificables; sin embargo, no ocurre lo mismo con las necesidades psicológicas, algunas de las cuales pueden no ser tan obvias, aunque su insatisfacción prolongada puede causar graves

consecuencias . Sin amor nadie se muere, pero su carencia puede obstaculizar gravemente el desarrollo personal.

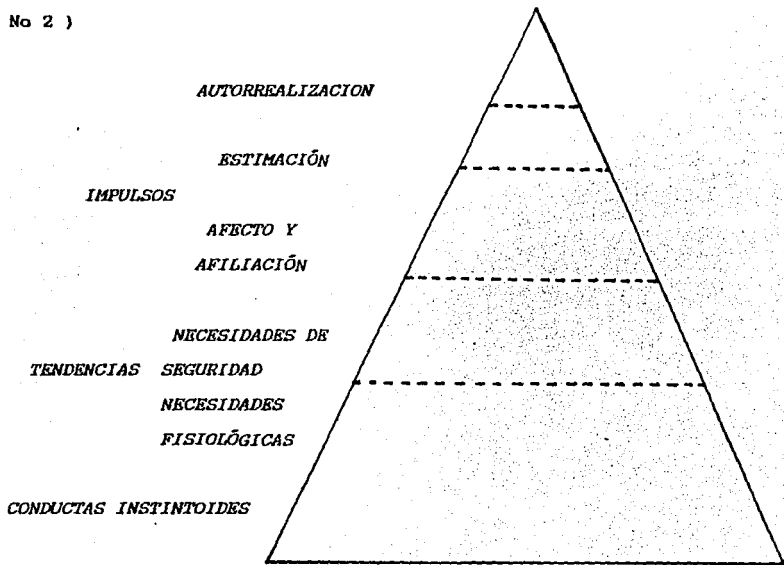
Cada uno debería ser ayudado para conocer y detectar su verdadera individualidad, sus necesidades e intereses en la convicción de que tal desconocimiento pueda resultar dramático para el desarrollo normal y la felicidad del sujeto. Es preciso que cada individuo humano conozca si existe armonía entre aquello que se desea y lo que es bueno para la persona, es decir, si lo que deseamos es lo que necesitamos o si lo que queremos hacer es lo que debemos hacer, aquí reside fundamentalmente la esencia de toda actividad educativa (Maslow, 1968).

#### JERARQUIZACION DE LAS NECESIDADES

Para Maslow las necesidades forman una jerarquía donde las inmediatamente superiores van apareciendo cuando las inferiores han sido suficientemente satisfechas. Esto no quiere decir que no existan simultáneamente varias necesidades, que demanden satisfacción. Las necesidades fisiológicas coexisten sin que la aparición de una dependa de la satisfacción de las demás. Por ejemplo, la necesidad de comer no excluye la de dormir ni la de orinar. La afirmación general de que las del escalón inmediatamente superior no surgen sin haber sido satisfechas las de niveles inferiores se refiere a las psicológicas, no a las fisiológicas. El individuo en peligro de perecer de hambre no se preocupa por impresionar a los demás luciendo sus habilidades estéticas, pero sí beberá para eliminar la sed.

Esta jerarquización puede ser representada gráficamente por medio

de un triángulo en cuya base se situarán las conductas instintoides, pasando por las necesidades fisiológicas, de seguridad, de afecto y afiliación, de estimación, para colocar en el vértice superior las necesidades de autorrealización. (Ver fig. No 2 )



ADAPTADO DE MASLOW, 1970.

### NECESIDADES FISIOLÓGICAS

Las necesidades fisiológicas son mas vigorosas, pero menos importante que las psicológicas y de autorrealización en el desarrollo de la personalidad. Cuando las necesidades fisiológicas dejan de satisfacerse largo tiempo de manera suficiente, todas las necesidades superiores desaparecen o retroceden, si ya habían surgido o no aparecen en absoluto. Esta regla no se cumple siempre de modo que no haya excepciones, pues cuando las necesidades superiores han sido bien establecidas dominan a las inferiores, al menos en circunstancias excepcionales como exponer la vida por otros o perecer en una huelga de hambre por defender el derecho a la libertad de un pueblo. Las necesidades fisiológicas poseen un valor primordial de supervivencia que se patentiza en la necesidad de alimento, sueño, actividad sexual, alivio del dolor y de los desequilibrios fisiológicos. Maslow, en su descripción incluye también las conductas instintoides considerándolas equiparables.

### NECESIDADES DE SEGURIDAD

Bajo este nombre se agrupan una serie de motivaciones referentes a la conservación del estado adquirido, como la necesidad de estabilidad, de protección, de ausencia de peligro, de orden y de un futuro previsible. La falta de instituciones o reglas que apoyen la satisfacción de las necesidades de seguridad, pueden provocar miedo a la libertad, vulnerabilidad, indesección, ambigüedad y confusión.

Muchas personas no superan este nivel de satisfacción y muestran

una preocupación excesiva por todas las actividades asociadas con la seguridad: ahorro excesivo, suscripción de pólizas de seguros, pertenencia a grupos poderosos y otras por el estilo. No soportan la incertidumbre del futuro e intentan por todos los medios prevenirlo. Los individuos psíquicamente desajustados pueden elaborar normas rígidas, reglamentaciones minuciosas y rituales absurdos como sucede en las neurosis obsesivo-compulsivas.

La inseguridad no afecta del mismo modo a los individuos y su satisfacción reviste distintas formas a lo largo de la vida.

Los niños están particularmente indefensos ante la falta de protección y su carencia puede afectar de manera irreversible al comportamiento adulto. Los niños no pueden manejar una libertad total; prefieren que se les dirija, porque la excesiva libertad les produce angustia. La libertad y el control deben enmarcarse en un medio ordenado de modo que el sujeto pueda manejarlos.

La eliminación total de los peligros futuros es imposible por razones obvias, pero la experiencia de un pasado satisfactorio puede generar una actitud de confianza en sí mismo que protege al sujeto contra el temor de lo desconocido y le capacita para enfrentarse sin angustia con lo nuevo.

#### NECESIDAD DE AFECTO Y AFILIACIÓN

Bajo esta denominación se incluye un grupo de necesidades de orientación social tales como la necesidad de amigos, de compañeros, de una familia, de identificación con un grupo o de intimidad con un miembro del sexo opuesto. Este tipo de necesidades



surgen de manera intensa , cuando las del escalón inmediatamente anterior han sido satisfechas. Como es lógico, la satisfacción de las necesidades de afecto y afiliación no revisten las mismas características en las distintas etapas de la vida: niñez, adolescencia, madurez y senectud.

Las necesidades de afecto y afiliación, si no son debidamente satisfechas, constituyen una fuente importante de transtoronos psicológicos, sobre todo en el niño. La importancia de este tipo de necesidades se pone de manifiesto en multitud de canciones, obras literarias y otras manifestaciones artísticas cuyo tema es el amor y sus vicisitudes.

#### NECESIDADES DE ESTIMACIÓN

Este grupo se divide en necesidades de autoestima y de heteroestima. La autoestima incluye confianza del individuo en si mismo, aprecio y aceptación de si mismo. La heteroestima se manifiesta en necesidad de respeto, de confianza basada en la buena opinión de los demás y necesidad de admiración. La relación entre ambos tipos de motivaciones es tan estrecha que el deterioro en las necesidades de autoaprecio implica también desajuste en la percepción de la estima ajena.

#### NECESIDADES DE AUTORREALIZACION

Este grupo de necesidades son difíciles de describir porque reviste características distintivas en los diferentes individuos. Consisten en el desarrollo de todas las posibilidades del

individuo, siendo como debe ser, mediante autoactualización de sus preferencias e intereses. La originalidad de los individuos reside fundamentalmente en la forma de conseguir su realización. Entre las necesidades de autorrealización podemos mencionar : necesidad de realizar las capacidades personales, desarrollo de sus posibilidades individuales, dedicación a aquello para lo que esta mejor capacitado, desarrollo y expansión de metanecesidades (Descubrimiento de la verdad, curiosidad cognoscitiva, creación de belleza, construir orden y promover la justicia) (Maslow, 1950). Estas necesidades surgen cuando las demás de rango inferior han sido satisfechas en grado suficiente. Gran parte de los miembros de la especie humana pueden no llegar a experimentarlas, debido a la imposibilidad de satisfacer sus necesidades básicas. A pesar de su componente innato, nada indica que la sociedad vaya a proporcionar, en breve, el marco adecuado para que todos los seres humanos puedan desarrollarse de acuerdo con su naturaleza.

#### *CARACTERÍSTICAS DE LAS NECESIDADES*

Como ha quedado patente por las consideraciones anteriores, el grado de realización personal no esta tanto en la satisfacción de las necesidades básicas cuanto en la consecución de las necesidades superiores. Por otra parte, las necesidades superiores son mas difusas que las inferiores; estas tienen pautas de manifestación mas concretas y delimitadas que las necesidades de autorrealización. Es comprensible que el conocimiento de las

necesidades superiores nos informan mas sobre la personalidad de un individuo que las inferiores. Por lo demás, la satisfacción de las necesidades de autorrealización proporcionan un placer considerablemente mayor y más duradero que las inferiores, no decae con el tiempo sino que incluso tiende a aumentarse, en contraposición a las necesidades fisiológicas que una vez satisfechas dejan de actuar hasta que vuelven a despertarse . Las necesidades inferiores suponen un estado deficitario en el organismo o en el individuo que produce una tensión característica que hay que reducir mediante su satisfacción. Las metanecesidades, en cambio, favorecen el desarrollo, originan tensiones positivas que suelen incrementar el estado de estimulación al ser satisfechas.

#### *VALORACIÓN CRITICA*

El principio que subyace a la teoría de Maslow es que así como el organismo sigue unas leyes en su desarrollo de igual modo sucede con el crecimiento psíquico y todo lo que el hombre tiene que hacer es no perturbar esas leyes. Su teoría se inserta, además, en una tradición ya clásica en psicología que consiste en asociar el temperamento o personalidad con los aspectos orgánicos del individuo . Por otra parte subraya un hecho generalmente descuidado en otras teorías, a saber, que la satisfacción de las necesidades constituye una parte importante de la realización humana.

La satisfacción de las necesidades inferiores sería una condición

para la aparición de las superiores, un hecho bien probado en líneas generales que, además, puede ser observado en las condiciones cotidianas de la existencia. Sin embargo en su concepción existe una tendencia reduccionista, donde los aspectos mentales pierden relieve y son considerados como una necesidad sin más, cuyas manifestaciones principales constituyen una tendencia innata a conocer la curiosidad intelectual.

La verdadera naturaleza del hombre tal como la describe Maslow (González, 1987), implica multitud de cambios socioculturales para que la persona pueda seguir pautas positivas e innatas. Idealmente los sistemas educativos deberían fomentar las auténticas necesidades del niño antes de reprimirlas; los individuos deberían elegir el trabajo que mejor se adaptara a sus intereses y aptitudes; la religión tendrá como finalidad potenciar la satisfacción de las necesidades naturales tanto superiores como inferiores en vez de condenarlas; la sociedad debería proporcionar a todos sus miembros la oportunidad real de acceso a los bienes que hacen deseable la existencia; todas las instituciones socioculturales deberían tener como única meta la de procurar la felicidad de los seres humanos. Se da por seguro que la injusticia es antinatural; que la religión y la ética coinciden con las tendencias naturales; que todos los seres humanos pueden ser psíquicamente sanos; que las personas deberían ser ayudadas para lograr el desarrollo pleno de sus posibilidades.

En suma, la teoría de Maslow pretende una explicación global de la personalidad y lo consigue de forma coherente. Es una

interpretación simple, aunque a costa de reducir todos los comportamientos a necesidades, lo que no es legítimo. Sin embargo no posee la cualidad de ser relevante, por lo menos, no la tienen en alto grado, ya que la investigación posterior que ha generado no es muy abundante. Con todo, la teoría de Maslow constituye un conjunto de hipótesis o un programa de investigación que espera verificación experimental para separar el grano de la paja, lo teórico de lo empírico, la fantasía de la realidad y entonces convertir en ciencia lo que todavía sigue siendo un conjunto de reflexiones plausibles.

#### TEORÍA PERSONOLÓGICA DE HENRY A. MURRAY (MURRAY Y KLUCKHOHN 1969).

La teoría de Murray, se basa en un interés por estudiar a la persona en su totalidad y define a la personalidad como "La completa sucesión de los procesos directivos organizados que se dan en el cerebro, desde el nacimiento hasta la muerte" (Murray y Kluckhohn, 1969, p.9).

La unidad básica de análisis dentro de esta teoría, es el acontecimiento, "un acontecimiento es una interacción entre dos o más entidades interdependientes que tienen lugar en el tiempo y se resuelve en una especie de intercambio", (Geiwitz 1974 p.54). Todo acontecimiento, desde luego, tiene un inicio y un fin, en el inicio estaría la necesidad que es el aspecto motivacional en la interacción de las personas y que viene a ser el aspecto central dentro de la teoría de Murray. La necesidad a su vez provoca una

conducta que viene a ser el mediador para obtener la satisfacción de tal necesidad.

Para el autor, la necesidad es un constructo teórico "que supone una fuerza (cuya naturaleza físico-química es desconocida) en la región cerebral. Una fuerza que organiza la percepción, la aperccepción, la intelección, la connación y la acción en un determinado sentido para cambiar en una determinada dirección una situación que existe y que resulta insatisfactoria" (Murray, 1938, p 124).

En la interacción de dos personas, se van dando una "serie de procedimientos" que por su aspecto dinámico y complejo, Murray denomina "disposiciones temáticas", y dentro de este contexto se da la relación necesidad-presión de la siguiente manera; la necesidad de un sujeto "A" es desencadenada por la conducta de un sujeto "B" (presión). Mas tarde Murray introduce los términos VECTOR-VALOR; el primero implica la acción para satisfacer esa necesidad y el segundo el objeto satisfactor de esa misma.

De acuerdo a lo anterior nos percatamos que Murray niega la posibilidad de describir la personalidad dentro del diagnóstico clínico. Para el, equivale a una situación estática inmóvil. Para hablar de la personalidad, Murray prefiere usar el término "formulación" en lugar de "descripción". Como una mejor forma de explicar la personalidad, Murray (1938) expone en su teoría, los principios básicos, de los que a continuación se mencionará los de mayor importancia.

#### 1.- Principio de regulación o preponderancia

2.- Principio de motivación

- a) reducción de tensión
- b) necesidades (20 necesidades)
- c) presión
- d) vector-valor
- e) tema

3.- Principio longitudinal

- a) complejos
- b) procedimientos y series

4.- Principio de procesos fisiológicos

5.- Principio abstracto

6.- Principio de singularidad

7.- Principio de la concepción del papel

1.- Principio de regulación o preponderancia: aquí habla de la función fundamental del proceso fisiológico, que gobierna lo que la personalidad puede hacer; dando a entender, que el cerebro es el administrador de todo lo hecho por la personalidad. Esta será mayor cuando el cerebro maneje de un modo mas amplio, fuerte y penetrante, los problemas que surgen en todos los aspectos de la vida. También nos dicen que de cualquier proceso conductual en acción debe tener en el cerebro, una excitación nerviosa en acción, que posea dimensiones jerárquicas. El cerebro es el que reglamenta las necesidades y exigencias del momento.

2.- Principio de motivación. Esta es la dirección que toman los esfuerzos humanos en el dominio mental, físico o verbal; y esta se

da de la existencia humana.

Dentro de la motivación Murray maneja cinco componentes:

a) reducción de tensión

b) necesidades

c) presión

d) vector-valor

e) tema

a) Reducción de tensión: Murray nos dice que el ser humano como tal, no esta libre de tensiones: y tiene una forma de reducirla tanto biológica como psicológicamente. Esta es la homeostasis, que es un equilibrio de estados corporales. La homeostasis por si sola, produce una existencia vegetativa, ya que el hombre tampoco desea un estado falto de tensión, pues no progresaría. Los deseos de vivir mejor y de tener mas propiedades materiales, son también una forma de reducir tensión.

B) Necesidades; son varias las definiciones que propone, las cuales se pueden resumir así; la necesidad es una fuerza hecha por el hombre, que esta en la zona cerebral y que al igual que la personalidad surge del cerebro. Esta fuerza, organiza la acción para transformarla en cierta dirección. Y esta necesidad surge de una insatisfacción para llegar a una meta de satisfacción.

a continuación se mencionará los 20 tipos de necesidades que de acuerdo a Murray son motivadores del ser humano:

1) N. De sacrificio: es buscar y gozar el dolor, la enfermedad o la desgracia; culparse o rebajarse, confesar y expiar, rendirse,



admitir ser inferior.

2) N. De logro: es vencer obstáculos, rivalizar con otros y ganarles, lograr lo difícil, dominar, manipular u organizar objetos, seres humanos o ideas, aumentar la estima propia mediante el uso del talento.

3) N. De afiliación: es complacer y obtener afecto, acercarse, gozar y corresponder con personas parecidas, adherirse y permanecer fiel a un amigo.

4) N. De agresión: es vencer por la fuerza toda oposición; oponerse por la fuerza o el castigo a otro, vengarse de una injuria.

5) N. De autonomía; es el no realizar actividades prescritas por las autoridades dominantes; resistir la coerción y la restricción; ser independiente y libre de actuar obedeciendo un impulso, desafiar a lo convencional.

6) N. De superación: es sobreponerse a la debilidad, reprimir el miedo, mantener a un alto nivel el respeto propio y el orgullo, buscar obstáculos y dificultades que vencer.

7) N. De defensa; es defender al YO de asaltos, críticas y culpas, es vengar al yo.

8) N. De diferencia: es conformarse a las costumbres, admirar y apoyar a un superior.

9) N. De dominio: es influir o dirigir la conducta ajena mediante la sugestión, la seducción, la persuasión u ordenes; es controlar el ambiente humano que nos rodea.

10) N. De exhibición: es el deseo de impresionar, de ser oído y

visto.

11) N. De evitación de daños: es tomar precauciones, escapar de una situación peligrosa, evitar el dolor, las enfermedades y la muerte.

12) N. De infraevitación: es no actuar por miedo al fracaso, evitar humillaciones.

13) N. De alimentación: dar cariño y satisfacer a alguien desvalido, ayudar a alguien en peligro, o ayudar a nutrir, a apoyar, a consolar, a proteger, cuidar o curar a otros.

14) N. De orden: es lograr ser limpio, ordenado, organizado, equilibrado, pulcro, aseado y preciso.

15) N. De juego: es buscar un relajamiento deleitoso a la tensión; actuar por gusto y sin otro propósito.

16) N. De desprecio: es excluir, abandonar, expulsar o ser indiferente a alguien inferior.

17) N. De percepción: es buscar o gozar impresiones de los sentidos.

18) N. De sexo: es formar y ahondar una relación erótica, es cohabitar.

19) N. De protección: es permanecer próximo a un protector devoto, tener siempre apoyo, que la ayuda benévola satisfaga nuestras necesidades.

20) N. De comprensión: es interesarse por especular, formular y analizar.

Todas estas necesidades asegura Murray, motivan al hombre a vivir.

C) Presión.- Esta se refiere a los factores externos de la vida

humana y se refiere al atributo que impide a la persona satisfacer sus necesidades, o que le ayuda y la empuja a lograrlas; es decir, la presión hacia una y otra forma de acción.

La presión procede del ambiente, mientras que la necesidad surge de la persona.

D) Vector-valor.- Aquí hace referencia Murray con vector, como una fuerza que va en dirección definida, como una carga emocional dirigida hacia algún objeto dado. Y con el termino valor, se refiere al poder inherente de un articulo, poder o valor que el hombre determina. Debe darse dirección y fuerza al deseo para, con el, lograr reducir la tensión y explicar la existencia motivacional de los individuos.

E) Tema.- Esta última característica se refiere a la totalidad de la secuencia que va desde la presión hasta la necesidad. Tema es el método de mmurray para manejar mas de una relación de Presión-Necesidad, pero no tan directamente como en el método Vector-Valor que el considera mas definitivo para ordenar la conducta de modo dinámico y descriptivo. (Calabia y col. 1986)

3.- Principio longitudinal: en este, Murray cree que el niño es el padre del hombre; considera que lo hecho por el hombre es recurrente y que gran parte de sus patrones de conducta son perdurables. El hombre funciona mediante hábitos que se han formado a lo largo de la vida.

En este principio se refiere a los complejos que son alusivos a las zonas erogenas, mismas a las que Freud se refiere; sin embargo la explicación de Murray es diferente a la Freudiana. Menciona en

total cinco complejos: el claustal, el oral, el anal, el uretral y el de castración que Murray llevo mas allá del enfoque Freudiano. Puesto que la sociedad le niega al niño el disfrute de cada uno de esos placeres, y por razones que serian inaceptables para aquel, todos los mencionados complejos son de mucha importancia en la evolución longitudinal del infante.

Además de los complejos, habla en este principio de los procedimientos y series como una añaduria a la imagen longitudinal del hombre. Con el término "procedimiento", quiere indicar que el hombre, al vivir, esta siempre moviéndose; que es dinámico y no estático. De manera que los procedimientos son aquellas actividades que le sirven al hombre para interactuar con otro objeto o ser humano. Y con el término "serie", se refiere a los procedimientos acumulados por el hombre, de manera que la serie completa tiene un propósito.

4.- Principio de los procesos fisiológicos.- Aquí habla de que el hombre es un animal controlado y motivado por necesidades. Su estructura de necesidades se basa ante todo en sus apetitos fisiológicos. Y luego de satisfacerse estos se vuelve algo mas que un organismo existente, se transforma en una criatura social.

5.- Principio abstracto.- Dentro del sistema de murray son igualmente importantes los factores fisiológicos y el inconsciente en funcionamiento. Existen dos zonas de aceptación en el uso que Murray hace de la teoría psicoanalítica; son tres niveles, inconsciente, preconscious y consciente, además de una aceptación de la estructura de la personalidad ello, yo y superyo.

También acepta la idea de que el hombre como ser de motivos ocultos, pulsiones y necesidades inconscientes, es el hombre en estado natural y que, como tal, no necesita explicaciones que provengan de conductas psicóticas. Todos los hombres operan parcialmente, urgidos por motivadores inconscientes. El hombre es entonces una entidad abstracta no totalmente controlada por fenómenos superficiales, sino, en mucho, motivada por una dinámica interna, dinámica que no siempre comprenden ni él, ni la sociedad dentro de la que funciona.

6.- Principio de singularidad.- Este principio afirma que cada ser humano es un individuo distinto a todos los otros individuos que hayan habido o puedan llegar haber.

7.-Principio de la concepción del papel: este se refiere a la necesidad del hombre por asumir un papel dentro de la sociedad. Esta necesidad de lograr estatus, es un componente de la existencia humana.(Furszyfer y col. 1972)

Gran parte de la teoría de personalidad de Murray , se basa en que el hombre es un animal motivado. Para este autor la personalidad se asemeja a una rueda que gira constantemente fuera de su centro, y que cada vuelta conserva su posición excéntrica, pues se mueve de continuo en una sola dirección, que es el futuro. Los conflictos y las victorias del pasado, la han debilitado o fortalecido y no puede negarse que la necesidad sea su base. El cerebro es el centro de toda estructura de la personalidad, sin ese eje, la estructura se derrumba o se desintegra, y cesa de funcionar.

En las diversas investigaciones que se han realizado al respecto de la personalidad, encontramos una muy interesante que realiza Díaz-Guerrero (1993), haciendo un planeamiento muy importante sobre los mexicanos y los norteamericanos en su artículo titulado "Un factor cardinal en la personalidad de los mexicanos", refiriéndose a ellos como una dimensión dicotomía, en donde en el caso de los mexicanos a la abnegación con todo y sus profundas raíces históricas y en el caso de los norteamericanos al egocentrismo, es decir, el centra el poder, la libertad y todo lo que pueda dar la naturaleza humana en el individuo (Díaz-Guerrero, 1989, p16-a).

De acuerdo a la historia de ambos países, este autor nos hace referencia, que en el caso de los mexicanos la abnegación, definiéndose esta como la disposición conductual de que los otros sean antes que uno, era requisito para la vida social en las culturas prehispanicas; la abnegación es central en la religión que trajeron los españoles y además comenta lo siguiente, "El peso histórico de la predisposición a la abnegación en los mexicanos se agranda cuando las mujeres indígenas, cuya posición social era aun inferior a la de los hombres, resultaron ser las infravaloradas esposas o las concubinas de los invasores" (Díaz-Guerrero, 1989, p.16-A)

haciendo referencia en el caso de los mexicanos a la abnegación, con todo y sus profundas raíces históricas, y en el caso de los norteamericanos al egocentrismo, es decir, el centra el poder, la libertad y todo lo que pueda dar la naturaleza humana en el individuo. De acuerdo a un estudio realizado por Díaz Guerrero

(1982) a los jóvenes mexicanos encontró, lo siguiente "El valor y la potencia que los mexicanos se dan a sí mismos, parece estar entrañablemente ligados a personas y símbolos que, en su afecto o en su fe, son milagrosamente buenos y poderosos. El mexicano "por humildad se ha impuesto esta insuficiencia, escasez y reducción a fin de destacar mejor la grandeza e inmensidad de los símbolos en los que cree: dios, la virgen, los santos, las iglesias, la pirámide y en personas e instituciones que lo son casi todo para él: la madre, el padre, el hermano mayor, el amigo y particularmente la familia, obteniendo como resultado en este estudio una enormidad de símbolos y de personas que están antes que él. Asimismo nos dice dicho estudio, los mexicanos, por término medio, han crecido con una tendencia a la abnegación, a la negación de su YO y de sus necesidades a favor de los demás y de la sociedad. Esto explica, cuando menos parcialmente, su forma de entender el respeto, su manera de otorgarlo, la facilidad como prefiere al amor sobre el poder, a lo cultural, particularmente lo folclórico por encima de lo material, a la armonía de la familia y con los amigos sobre el dinero, a confrontar los problemas por automodificación más que por autoafirmación, a ser sensitivos al entorno más bien que independientes del mismo, a desarrollar aspectos femeninos dentro del machismo, a ser flexible más bien que severo, a cooperar más que a competir y a considerar a la obediencia con gran virtud. Sin embargo nos señala el autor el choque que produce esto con la realidad de nuestro entorno, ya que en esta realidad hay demasiadas oportunidades para confundir el

amor con el poder, la obediencia con el servilismo, la automodificación con la pasividad, la flexibilidad con la corrupción y también, cuando la cruda realidad diario se enseñorea, a provocar cinismo hacia y desconfianza de todo, particularmente de la autoridad y poderes laicos (Díaz-Guerrero, 1989, p 16-a).

Es así como, fundándose en la conceptualización de que la personalidad es producto de la dialectica cultura-contracultura (Díaz-Guerrero, 1979), contempla este autor la siguiente hipótesis; de las dimensiones descubiertas para la cultura mexicana la más importante es la denominada "Obediencia afiliativa". Si los mexicanos van a ser, siguiendo estos mandatos, obedientes por afecto, tendrán que desarrollar cuando menos dos rasgos de personalidad: uno de abnegación y otro de flexibilidad.

Por último Díaz-Guerrero (1993), concluye con un punto de vista muy importante respecto a la abnegación, en donde reitera la importancia de la diferencia que hacen para el comportamiento las relaciones de afecto y de poder. Y en donde señala que si todas las relaciones humanas se pudieran dar en el universo del amor, el abnegarse mutua y reciprocamente sería perfecto. Si todas las relaciones humanas se dieran en el universo del poder, una combinación juiciosa de la abnegación y de la autoafirmación debería de dar los mejores resultados.

Al realizar el análisis de las teorías mencionadas anteriormente encontramos que guardan entre sí cierta semejanza, aunque también encontramos diferencias significativas.



vistas en su totalidad como lo hace Murray en su teoría personología, el cual al igual que Maslow percibe la necesidad desde un aspecto motivacional en la interacción de las personas, pero bien, para Murray esta necesidad va mas allá, siendo así un constructo teórico "que supone una fuerza que organiza la percepción, la apercepción, la connación y la acción en un determinado sentido para cambiar en una determinada dirección una situación que existe y que resulta insatisfactoria" (Murray, 1938, p. 124).

De esta forma podemos tener una visión amplia de estos autores con respecto al estudio de la personalidad que cada uno de ellos hace de su teoría, desde luego con sus respectivas diferencias en cuanto al enfoque de algunos aspectos, de sus teorías, como es el origen o regulación de la personalidad, que para Murray es el cerebro, así como para la teoría de los rasgos y la humanista, es la herencia o el medio ambiente enfocandolas en la búsqueda de una autorrealización como lo observamos en la teoría motivacional de Maslow.

Todos y cada uno de estos aspectos nos hacen ver sus diferencias y afinidades, las últimas son las que nos interesa conjugar ya que son la base que nos sirve de apoyo para la mejor comprensión de la tesis.

## CAPITULO II

### MEDICION DE LA PERSONALIDAD

Como se vio anteriormente después de llevar a cabo una revisión de algunas teorías de la personalidad, nos damos cuenta de los pormenores que tienen que pasar los que pretenden investigar dentro de este campo, dando con ello diversas estrategias de investigación y enfoque teóricos. Afortunadamente esto ha representado aspectos por demás favorables ya que cada teoría va aportando elementos que posibilitan la comprensión de la conducta global del individuo, dando con ello el surgimiento de un gran número de técnicas de medición y evaluación de la personalidad que han demostrado su utilidad en el proceso psicodiagnóstico en la actualidad.

El estudio de la personalidad no puede ser una excepción dentro del saber psicológico. Si la psicología es una ciencia empírica no puede utilizar otro método que el experimental. Puede cuestionarse si la psicología de la personalidad es una parcela específica o el punto de confluencia de todas las áreas de la psicología, pero esto no afecta a la metodología en cuanto tal.

El acercamiento experimental no excluye, antes al contrario, cualquier otro tipo de estrategias como los test psicométricos, las técnicas metodológicas o la observación natural. El número de procedimientos para abordar el estudio de la personalidad sólo debe ser limitado por la naturaleza de cada problema y por las posibilidades del experimentador. Con todo, para que un problema se convierta en solución científica es preciso apelar al

experimento, por lo que al final, no queda otro recurso que el de su dictamen. Lo que no impide, por descontado, que hasta llegar a la verificación experimental, se utilicen todos los pasos que puedan conducirnos a ella. (Gonzalez, 1987).

Dentro de las técnicas variadas que intentan una aproximación, más o menos afortunada, a la medición de la personalidad. La mayor parte de los procedimientos de evaluación de la personalidad utilizados hasta el momento se refieren a aspectos parciales de la pretensión. Cuando hablamos de medición de la personalidad inmediatamente pensamos en los tests. Cualquier test psicológico, estudia las diferencias entre individuos en orden a predecir si esas diferencias se mantendrán posteriormente dentro de un comportamiento determinado. En otros términos, un test debe asegurarnos que las diferencias interindividuales que revela permanecen constantes en circunstancias similares. Por ejemplo, si un psicólogo pretende identificar entre un grupo de personas aquellas que deben juzgar a otros objetivamente, debe asegurarse de que esa aptitud no varía en ellas al azar, sino que depende del valor de los hechos aportados.

En Estados Unidos, en el año de 1890, el psicólogo James Mckeen Cattell, influenciado por Galton y la Psicología Experimental alemana de Wundt, desarrolló investigaciones sobre las diferencias individuales y las ejecuciones motoras sensoriales simples y su relación con el éxito académico, para esto elaboró instrumentos especiales que denominó "Test Mentales", introduciendo este término en la Psicología (Maldonado y col. 1981).

A principios del siglo XX, Alfred Binet con la colaboración de Simón, crearon el primer test para evaluar una función compleja como es la inteligencia, despertando así gran interés en la creación y el uso de instrumentos psicológicos (Maldonado y col 1981).

Los tests se utilizan para recabar información acerca de los individuos clasificándolos de acuerdo con un nivel de rendimiento en una conducta determinada, a fin de poder adoptar las decisiones mas apropiadas. Entre las decisiones a llevar a cabo podemos mencionar la aceptación o rechazo de unos sujetos para un empleo, la detección de anomalías con fines de diagnóstico y terapia, las aptitudes manipulativas requeridas para el manejo de una máquina o elegir entre dos técnicas pedagógicas para retener la mas eficaz.

Un test psicológico puede definirse como "Una técnica sistemática que compara la conducta de dos o mas personas" (Cronbach, 1972). Los procedimientos que se ajustan a esta definición son variados, como mediciones de la conducta con la ayuda de aparatos, técnicas de laboratorio para la evaluación de respuestas individuales o sociales, escalas de inteligencia, cuestionarios de personalidad e informes obtenidos por medio de encuestas. Los tests psicológicos no son instrumentos de medida tan exactos como los empleados por las ciencias naturales e incluso algunos tests ni siquiera miden en el sentido cuantitativo del término, como es el caso de algunos tests de personalidad que lo que proporcionan es una descripción cualitativa del individuo por medio del lenguaje.

Los tests psicológicos varían extraordinariamente por razón de la objetividad de sus descripciones o mediciones. Un test se considera "objetivo" cuando todos y cada uno de los observadores conceden idéntico valor a un comportamiento dado, mientras que será "subjetivo" si existe variabilidad entre dos o más observadores al evaluar una misma conducta.

En general, puede afirmarse que cuanto más compleja sea la conducta observada más difícil es lograr la objetividad y el riesgo de subjetividad se incrementa, como en el caso de la personalidad, donde además, en mayor o menor grado, siempre se trata de algo inferido, sin posibilidad de observación directa.

Por otro lado, al hablar de estandarización podemos apreciar una gran ventaja en el empleo de las pruebas psicológicas para valoración de la personalidad, el cual consiste en que tanto los estímulos que se emplean para obtener la información como las condiciones bajo las que se administran los estímulos son estandarizados, esto significa que las diferencias de las respuestas se pueden atribuir a las diferencias de las personas que responden (Weiss, 1989).

Por último es importante resaltar que el empleo de procedimientos estandarizados es un gran factor para buscar eliminar cierta fuente indeseable de variabilidad en la valoración de la personalidad y evaluación de la personalidad.

Se considera en algunos aspectos que, medir la personalidad se asemeja mucho a evaluar la inteligencia. Cattell incluyó la inteligencia entre los 16 rasgos de la personalidad. En uno y otro

caso, se intenta cuantificar algo que no podemos ver ni tocar. Y en ambos casos, una "buena prueba" ha de ser confiable y válida a la vez (como se mencionò anteriormente en medición de la personalidad), pero representa problemas especiales medir algunos de los aspectos de la personalidad que no se han encontrado al cuantificar la inteligencia y capacidad acadèmica. La personalidad refleja un comportamiento característico: como un individuo reacciona normalmente en su ambiente. Al evaluar la personalidad no interesa la mejor conducta. Lo que se desea averiguar es la conducta típica del sujeto, es decir, como suele comportarse en situaciones ordinarias. (Morris, 1987).

Otro problema que maneja Morris, reside en el objeto de las pruebas de la personalidad.

A fin de obtener un panorama exacto de la personalidad de un individuo, el psicólogo a menudo ha de formular preguntas sobre áreas delicadas en extremo a saber; el ajuste emocional, la relación con los demás, antecedentes familiares íntimos y actitudes. Surge entonces la cuestión de la privacidad (intimidad-- ¿hasta que punto explícito hurgar en la vida personal?) Del que va a ser evaluado debe respetarse y protegerse.

En el proceso de evaluación se llevan a cabo diversas acciones básicas las cuales se desglosan abajo, y son importantes mencionarlas ya que son una parte fundamental dentro del proceso clínico e industrial en el marco de la evaluación del sujeto:

- 1) la entrevista personal.
- 2) La observación directa del comportamiento.

1.- La entrevista personal; al efectuar una investigación sistemática sobre la personalidad, se suele recurrir a la entrevista estructurada. En ella se determina el contenido y orden de las preguntas de antemano y el entrevistador procura no desviarse del tema de lo establecido. Esta entrevista es menos personal, pero garantiza que se obtendrá información semejante de todos los entrevistados, tiene mayores probabilidades de recabar información sobre temas delicados que no podrían discutirse ampliamente en una entrevista no estructurada.

Es importante mencionar que el entrevistador deberá de establecer una relación de empatía con el entrevistado (Morris, 1987).

2.- Observación directa del comportamiento: otra manera de conocer como se comporta el individuo es el de "observar" sus acciones en situaciones cotidianas durante un periodo prolongado. El hecho de observar el comportamiento en diversas situaciones da una idea mucho mas cabal del efecto de la situación y el ambiente ejercen sobre la conducta y sobre la gama de conductas que puede mostrar un individuo. Todos tendemos a perder la espontaneidad si sospechamos que alguien nos esta viendo.

La observación directa permite al observador ver el comportamiento ajeno sin intermediarios. No debe basarse en lo que el sujeto dice que hace, y si varios observadores cuidadosos dan una relación objetiva y sin prejuicios de la conducta de alguien a traves de un periodo, el panorama así obtenido puede ser muy preciso. Sin

embargo la observación no esta exenta de limitaciones.

Un observador puede interpretar erroneamente el significado verdadero de un acto. La observación es un método de investigación que requiere mucho tiempo y que es caro; por tanto, hay que utilizarlo de manera selectiva.

La mera presencia de un observador puede afectar al comportamiento del sujeto y desvirtuar los resultados. En ultimos años la tecnica de la observación ha sido perfeccionada en algunos aspectos, ante todo, en la actualidad las observaciones se cuantifican, determinando las conductas y el numero de veces que se realizan. Tambien es costumbre grabar en video las conductas, esto permite a un equipo de investigación ver la conducta de un sujeto varias veces y a diversas velocidades (Morris, 1987).

En la actualidad resulta muy difícil proponer una clasificación satisfactoria de los test de personalidad. Para fines de esta investigación retomaremos la mas práctica y que es la que propone Pichot (1954) ya que se basa en las características exteriores de las pruebas. Esquemáticamente pueden distinguirse tres categorías:

- 1) TEST OBJETIVOS O SITUACIONALES
- 2) TEST PROYECTIVOS
- 3) LOS TEST AUTODESCRIPTIVOS O INVENTARIOS.

#### *TEST OBJETIVOS O SITUACIONALES*

Esta técnica se caracteriza por utilizar situaciones de la vida diaria como estímulo para evaluar variables emocionales, sociales,



actitudes y rasgos de la personalidad (Anastasi, 1974).

Así bajo esta denominación se incluyen por lo general las pruebas de ejecución cuyos resultados permiten sacar conclusiones acerca de la naturaleza de los factores no intelectuales de la personalidad del sujeto. Su calificación se lleva a cabo en forma cualitativa y cuantitativa, por lo general se emplean observadores entrenados que registran la conducta del sujeto durante la aplicación del test. Estos test se encuentran en etapa de experimentación y han sido utilizados en programas de investigación; como ejemplo podríamos citar el test objetivo de sentido ético de Hartshorne y May, que fué elaborado durante el programa de "Investigación de la educación del carácter", realizado en el año de 1928 con niños norteamericanos. Su propósito fué evaluar características de conducta tales como la honradez, el dominio de sí mismo y el altruismo, mediante métodos que consistían en colocar al examinado en situaciones que ofrecían la oportunidad de cometer fraude o una trampa, cuando deseaba evaluar la honradez, o la persistencia de una tarea dada como la solución de un rompecabezas difícil o la lectura del final de una historia donde se habían vuelto las palabras, si se intentaba evaluar el dominio de sí mismo, (Anastasi, 1974).

El desarrollo de estas pruebas fue mucho más lento que el de las pruebas proyectivas y aunque, como se mencionó anteriormente, presenta la ventaja de dar resultados cuantitativos y por lo tanto tratables por los métodos estadísticos acostumbrados, tiene como contrapartida el inconveniente de explorar solamente un sector bien

definido de la personalidad, en general de extensión limitada. Tomando en cuenta tales ventajas e inconvenientes, podemos considerar que los test objetivos tienen probablemente ante si un gran porvenir. Hoy en día su desarrollo práctico es reducido, sin duda han sido estudiadas muchas pruebas, pero a menudo se han usado por lo general en investigaciones experimentales (Pichot, 1954).

### *LOS TEST PROYECTIVOS*

Casi todas estas pruebas constan de estímulos ambiguos sencillos que provocan un número infinito de respuestas. Al sujeto se le muestra material carente de sentido o una imagen vaga; después se le pide que diga lo que ese material significa para él. En ocasiones se le dan dos o tres palabras, como: "mi hermano es..." Y se le ordena que termine la oración. No recibe pista sobre la mejor manera de interpretar el material o completar la oración. Se supone que, al encontrar su propia respuesta, "proyectarán" su personalidad en los materiales de la prueba (Morris, 1987).

Los test proyectivos ofrecen varias ventajas en la medición de la personalidad. Por ser flexibles y por poderse tratar como un juego o acertijo, se administran en una atmósfera de relajación, sin la tensión y la falta de espontaneidad que suelen acompañar a los tests objetivos. A menudo, el verdadero propósito no lo conoce el sujeto, para que haya menos probabilidad de fingir la respuesta. Algunos psicólogos piensan que el tests proyectivo pueda revelar ideas y fantasías inconscientes, entre ellas

problemas latentes de indole sexual o familiar. Su precisión y utilidad dependen en todo caso principalmente de la pericia y prejuicios del examinador.

A continuación tenemos como ejemplo uno de los más utilizados:

**A) EL TEST DE RORCHACH (Morris 1937):** consiste en manchas de tinta para descubrir la personalidad, cada diseño de las manchas viene impreso en una tarjeta aparte y tiene una forma, color, sombreado y espacio en blanco únicos. Cinco de las manchas son blancas y grises; dos tienen borrones rojos; tres tienen trozos de diferentes colores. El sujeto recibe las tarjetas una a la vez en orden específico, se le indica que diga lo que ve en cada mancha. Las instrucciones se reducen al mínimo, de modo que las respuestas sean lo más espontáneas posibles. Aunque no se da permiso explícito, el sujeto puede voltear la tarjeta y ver la mancha desde cualquier ángulo, pudiendo darle cuantas interpretaciones desee, luego de terminar la interpretación de todas las manchas, repasa las tarjetas junto con el examinador e informa que de cada parte de la mancha suscito cada respuesta.

B) otra prueba que podemos mencionar dentro de los test proyectivos es "EL TEST DE APERCEPCION TEMATICA (TAT)": es un poco más riguroso; su descripción en 1935 se debe a los psicólogos americanos Morgan y Murray. Es una prueba que se compone de 20 tarjetas que representan una o más figuras humanas en diversas poses. Algunas de las imágenes sugieren una historia básica; otras solo suministran una idea general de la trama. Al sujeto se les muestran las tarjetas una a la vez. Tiene que inventar una

historia completa para cada tarjeta, explicando lo que dio origen a la escena descrita, lo que los personajes están haciendo en ese momento, lo que están pensando y sintiendo, así como el desenlace de la historia. Para calificar el "TAT", el examinador suele interpretar las historias a la luz del conocimiento personal del sujeto, es importante observar si el sujeto parece identificarse con el héroe de la historia o con alguno de los personajes de segundo plano; en seguida el examinador determina lo que las actitudes y sentimientos del personaje revelan sobre el sujeto. También evalúa el contenido, el lenguaje, la originalidad, organización y congruencia de cada historia. Ciertos temas, entre ellos la necesidad de afecto, el fracaso constante o el dominio de los padres, pueden recurrir una y otra vez en algunas tramas.

Tanto el test de Rorschach como el TAT son pruebas de la personalidad muy controvertidas. A menudo no se administran en forma estándar, pese al hecho de que la manera de aplicar repercute profundamente en los resultados, (Anastasi, 1974).

C) TÉCNICA DE MANCHAS DE TINTA DE HOLTZMAN. Morales, 1975) a semejanza de Rorschach, cada lámina contiene formas inestructuradas y ambiguas además de que solo se permite una respuesta. Se evalúan 22 variables, tiempo de reacción, rechazo, localización, espacio, forma definida, forma apropiada, color, sombreado, movimiento, verbalización patognomónica, integración, humanas, animales, sexuales, abstractas, ansiedad, hostilidad, barrera, penetración,

balance y populares. Para cada una de estas variables hay puntuaciones percentiles que se han obtenido en diversas muestras normales cuyo rango de edad es desde los 5 años hasta los adultos.

**D) TEST DE FRUSTRACION DE ROSENZWEIG.** Anastasi, 1974). Basado en su propia teoria sobre la frustración y la agresión, trata de evaluar los esquemas de reacción del sujeto ante situaciones que provocan tensión. El material consiste en 20 láminas con dibujos de personas que carecen de expresión facial y sus posturas no sugieren ninguna reacción. Una de ellas se encuentra en una situación de ligera frustración y la otra expresa algo que ocasiona frustración o llama la atención sobre la circunstancia de la misma. Sus respuestas se clasifican en relación al tipo de reacción y a quienes se dirige la agresión.

**E) TEST DE COMPLETAMIENTO DE FRASES.** Esta prueba fue elaborada por el Dr. Joseph M. Sacks (Maldonado y Col. 198) Consiste en un número de frases incompletas que el sujeto debe completar destinadas a obtener información en cuatro áreas de la adaptación; la familia, el sexo, las relaciones interpersonales y el concepto de si mismo.

**F) TECNICAS DE DIBUJO;** Su administración es sencilla, ya que sólo se requiere de la utilización de lápiz y papel y en las instrucciones se le pide al sujeto que dibuje una figura determinada, como ejemplo tenemos la técnica HTP (Anastasi 1974),

en la que el examinado debe dibujar una casa, un árbol y una persona. Así también tenemos el test de la figura humana de Karen Machover en el cual se le pide al sujeto que dibuje una persona y en seguida, dibuje otra del sexo opuesto a la primera. La puntuación que se obtiene de los dibujos es principalmente cualitativa y se revisan aspectos tales como calidad de las líneas, posturas, tamaño de las figuras, distorsiones, omisiones, movimientos, sobreados, rectificaciones y posición del dibujo en la hoja.

#### *LOS TEST AUTODESCRIPTIVOS*

Fueron creados por los psicólogos con el fin de idear instrumentos de medición que no se basen en la pericia del entrevistador ni en las capacidades interpretativas del observador.

Son llamados también "Inventarios de la Personalidad". En general son pruebas escritas que se aplican a los sujetos y que se califican atendiendo a un método normalizado.

Los test suelen construirse de modo que el respondiente se limite a escoger entre una respuesta afirmativa y otra negativa o bien seleccionar una contestación entre muchas opciones.

Surgen así los test de personalidad, siendo su precursor Kraepelin (Anastasi 1974). Es importante mencionar la contribución de Pearson, Galton y Cattell en la creación de las técnicas del cuestionario tipificado y las escalas de estimación, las cuales se han empleado en la elaboración de algunos inventarios de la

personalidad como la hoja de datos personales elaborada por Woodworth durante la primera guerra mundial y que se considera el prototipo del cuestionario de personalidad (Anastasi, 1974).

A partir de esto se desarrollaron diversas técnicas de medición de la personalidad, motivados por el interés en la investigación de la conducta emocional y social así pues tenemos que se considera test de personalidad a los instrumentos que intentan evaluar la adaptación emocional, las relaciones interpersonales, la motivación, los intereses y las actitudes de los individuos (Anastasi, 1974).

Ahora bien, una vez revisados los test proyectivos, entraremos a revisar los test objetivos los cuales se caracterizan por utilizar situaciones de la vida diaria como estímulo para evaluar variables emocionales, sociales, actitudes y rasgos de la personalidad.

La calificación de estas pruebas se lleva a cabo de forma cualitativa y cuantitativa, y por lo general se emplean observadores entrenados que registran la conducta del sujeto durante la aplicación del test.

A continuación se describen algunas de las pruebas más utilizadas, así como la forma que están construidas:

**A) TEST DE TEMPERAMENTO DE GUILFORD-ZIMMERMAN;** Anastasi, 1974) esta prueba está construida mediante el método de intercorrelacionar elementos de varios inventarios para obtener nuevos factores a los cuales se les dió el nombre de un rasgo determinado de personalidad. A diferencia de otros inventarios, sus escalas son relativamente independientes, es decir no hay traslapamiento.

Este inventario proporciona puntajes separados en los siguientes rasgos, actividad general, ascendencia, estabilidad emocional, objetividad, amabilidad, refrenamiento, sociabilidad, relaciones personales, masculinidad y actitud pe...tiva, cada escala consta de 30 elementos distintos y estos se expresan en forma afirmativa con tres diferentes categorías de respuesta (si, no, ?). La mayoría de los preguntas se refieren al examinado directamente y los menos representan generalizaciones de otras personas.

Esta prueba posee tres claves de verificación para descubrir la falsificación y el descuido en las respuestas. Las puntuaciones del test se dan en percentiles y al interpretarlo no sólo se toman en cuenta las puntuaciones en cada rasgo, sino también el perfil en general (Anastasi, A. , 1974).

**B) INVENTARIO DE 16 FACTORES DE LA PERSONALIDAD DE RAYMOND CATTELL:** (Morris 1987) los teóricos de los rasgos en los esfuerzos por crear un instrumento que mida los rasgos de personalidad, eligieron los test objetivos. Cattell ideó una prueba de personalidad integrada por 374 preguntas, que la denominó; cuestionario de 16 factores de la personalidad. La investigación de este cuestionario se inició hace mas de 30 años y se llegó a la conclusión de que "ningún otro instrumento de medición de la personalidad tiene un fundamento científico tan sólido, ni ningún otro instrumento ha sido objeto de examen tan detenido por parte de los críticos. Al ser evaluado con las normas adecuadas, el cuestionario supera cualquier otro inventario cuya finalidad sea medir las variaciones en el funcionamiento de la personalidad normal" (Morris, 1987).



De los 16 rasgos que evalúa esta prueba tenemos que 15 son temperamentales y dinámicos y un factor de inteligencia general.

Los 15 factores dinámicos son: ciclotimia o esquizofrenia, inteligencia, fuerza del yo, excitabilidad o inseguridad, dominancia o sumisión, impetuosidad o decaimiento, fuerza del superego, atrevimiento o timidez, sensibilidad o realismo, depresión, conformismo o reacción, tendencias paranoicas, decisión o indecisión, agudeza o ingenuidad, confianza o desconfianza.

Es importante señalar que en opinión de Anastasi (1974) estos test son experimentales y requieren de investigaciones posteriores.

C) así también tenemos el "INVENTARIO DE LA PERSONALIDAD DE EYSENCK" (EPI) Morris, 1987) prueba objetiva ideada por Eysenck para medir sus dos dimensiones de la personalidad;

introvertido-extrovertido, y estable-inestable, según Eysenck en (Tellegen 1978) indica que su inventario es una medida válida y confiable de la dimensión introversión-extroversión y la estabilidad emocional.

D) al igual que el "INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD DE MINNESOTA" (Morris 1987): es la prueba objetiva de la personalidad que más se emplea; inicialmente estaba destinada al diagnóstico psiquiátrico, consta de 550 preguntas que el sujeto contesta "verdadero", o "falso". Ejemplos de algunas preguntas;

a) en ocasiones siento ganas de decir maldiciones.

b) Hay personas que tratan de robarme mis ideas y pensamientos. c)

Algunas veces pospongo para el día siguiente lo que puedo hacer hoy.

Algunos de los reactivos repiten la misma pregunta pero con otras palabras:

a) me canso facilmente

b) me siento muy débil la mayor parte del dia.

Esto tiene por objeto facilitar la calificación y verificar la posibilidad de respuestas falsas o incongruentes

el MMPI cuenta con varias escalas que comprueba la validéz de las contestaciones, si un sujeto ha dejado de contestar demasiados reactivos por indecisión, se considera que la prueba es invalidada. La escala 1 (mentira) se califica en 15 reactivos distribuidos en toda la prueba. Los reactivos muestra en esta escala son; "no siempre digo la verdad" y "a veces me gusta chismear un poco". Todos admitiremos que, pese a nuestras intenciones, las respuestas a ambas preguntas deben ser verdadero, los que marcan como falsas estas y otras preguntas estarán deformando consciente o inconscientemente, la realidad para proyectar una imágen positiva de si mismo.

**E) INVENTARIO PSICOLOGICO DE CALIFORNIA;**(Gonzalez 1987) esta prueba es una inventario auto-descriptivo de la personalidad creado por Harrison Gough, consta de 480 items, el cual consiste en reportes de patrones de conducta típicos y opiniones y sentimientos habituales, asi como también actitudes en relación al aspecto social, ético y familiar, que a diferencia del M.M.P.I. Los reactivos del C.P.I. No estan orientados a la detección de sintomas.

Este inventario consta de 18 escalas agrupandose en cuatro

categorías que son;

Clase 1 esta intenta medir el grado en el cual el sujeto es capaz de establecer relaciones interpersonales adecuadas, aceptarse y sentirse seguro de si mismo, estas escalas son; dominancia, capacidad de status, sociabilidad, presencia social, aceptación de si mismo, sentimiento de bienestar.

Clase 2.- Aquí se evalúa el grado en que el individuo acepta las normas sociales, es responsable, controla sus impulsos de manera adecuada y la impresión que trata de causar a los demás, sus escalas son; responsabilidad, socialización, control de si mismo, tolerancia, buena impresión, comunalidad.

Clase 3.- Aquí se intenta medir el grado de motivación, de interés y de éxito en el estudio, y la utilización eficaz de las capacidades intelectuales, sus escalas son; logro a través de la conformidad, logro a través de la independencia, eficiencia intelectual.

Clase 4.- Aquí se evalúa el grado en que el individuo es capaz de percibir las necesidades y motivaciones de los demás, de adaptarse a las condiciones variantes del medio ambiente y de ser flexible en su acción y en su pensamiento, sus intereses y manera en que desempeña su rol sexual, las escalas son; inclinación psicológica, flexibilidad, femineidad.

De estas 18 escalas, 15 miden rasgos de personalidad y 3 , son escalas para validación, las cuales también tienen otro valor.

F) por último tenemos LA PRUEBA DE PERSONALIDAD DE DOUGLAS JACKSON, (PERSONALITY RESEARCH FORM, P.R.F.) (Furszyfer y Col. 1972)

Que es en este momento la prueba que emplearemos dadas sus características en la realización de esta investigación, la cual se describe ampliamente mas adelante cuando hablemos de instrumentos. Es importante mencionar que esta prueba ha sido diseñada con el objeto de obtener un grupo de calificaciones de los rasgos de la personalidad para el funcionamiento de individuos, en una gran variedad de situaciones. Por lo tanto a lo que se enfoca es a estudiar las diferentes areas del funcionamiento normal, mas que patologias. Esta prueba esta construida en base a 300 reactivos de los cuales se miden 15 escalas, 14 de necesidades y la última de validación de la prueba.

Para finalizar diremos que los tests objetivos de la personalidad ofrecen varias ventajas sobre otros métodos. Son baratos, la calificación es sencilla y es relativamente fácil que los examinadores concuerden respecto al rendimiento del sujeto, con esto no se quiere decir que los tests no tengan defectos; todas estas pruebas se basan en el autorreporte, y sin duda, algunas personas tienen mas consciencia de sus pensamientos, sentimientos y conducta típica. Más aún, dado que no es difícil adivinar la intención de muchas preguntas de los tests objetivos, a menudo es fácil engañar al examinador, además, la doble opción de muchos de ellos impide al sujeto explicar mejor su opinión a matizar sus afirmaciones.

Con base a la revisión que se realizó, el objetivo principal de esta investigación es el de conocer si existen diferencias respecto a cada rasgo medido a través del Inventario de Personalidad de

Douglas Jackson (que para efectos del manejo se le denominara PRF). De un perfil ideal que se propone y el obtenido por una muestra de sujetos el cual se clasifica en cuatro areas de estudio (DISCIPLINAS SOCIALES, ECONOMICO ADMINISTRATIVO, ARTE Y HUMANIDADES Y CIENCIA Y TECNOLOGIA), asi como entre sexos, el Inventario de Personalidad de Douglas Jackson se ha utilizado en nuestro pais, con el objeto de estudiar algunos de los aspectos de la personalidad del escolar mexicano se utilizò en el proyecto idpem\*

1

---

\*INVESTIGACION DEL DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD EN ESCOLARES MEXICANO, (1969).

CAPITULO III

METODOLOGIA

## CAPITULO III

### METODOLOGÍA.

De acuerdo al objetivo de está investigación, se pretende dar respuesta a los cuestionamientos siguientes:

- 1.- ¿SERÁ EL INSTRUMENTO (PRUEBA DE PERSONALIDAD DE DOUGLAS JACKSON -PRF-) UNA PRUEBA SENSIBLE PARA SELECCIONAR PROFESORES DE UNA INSTITUCIÓN EDUCATIVA?
- 2.- ¿SE ENCONTRARAN DIFERENCIAS DE LOS PERFILES POR ÁREA DE ESTUDIO?
- 3.-¿SE ENCONTRARAN DIFERENCIAS DE LOS PERFILES POR SEXO?
- 4.-¿LOS CANDIDATOS OBTENDRÁN EL PERFIL IDEAL DE LA INSTITUCIÓN?

Para dar respuesta a estas inquietudes se ha seleccionado a las siguientes cuatro áreas de estudio:

- CIENCIA Y TECNOLOGÍA
- ECONÓMICO-ADMINISTRATIVO
- DISCIPLINAS SOCIALES
- ARTES Y HUMANIDADES

En donde se tomo en consideración como otra variable el sexo en el total de la muestra.

Para tal fin se realizó el planteamiento de un perfil ideal de acuerdo al sustento que fundamenta el MODELO EDUCATIVO que se

aplica en esta Institución Educativa, en el cual el papel que juega el docente es de ser un facilitador del aprendizaje, así como formar parte activa del proceso ENSEÑANZA-APRENDIZAJE, con alto sentido del deber y gran compromiso del papel que juega dentro de una institución de educación superior.

En donde de acuerdo al perfil del docente de este modelo educativo, el profesor deberá de cumplir con ciertas características las cuales facilitaran el proceso Enseñanza-Aprendizaje, abarcando tres áreas principalmente; la del crecimiento, habilidades y actitudes en lo que se refiere al crecimiento, debe entenderse que el profesor no es el único poseedor del conocimiento, debe ser activo, con visión prospectiva, así como incluir la interacción que tenga en los estudiantes.

Dentro de las habilidades, el docente propiciara en sus estudiantes el aprendizaje significativo dentro y fuera del aula, convirtiéndose en asesor y respondiendo a las inquietudes de los estudiantes en aspectos que rebasen incluso lo académico, así dentro de sus actividades deberá tener compromiso con su actividad y con la institución.

Otro aspecto muy importante dentro del perfil docente es, la honestidad en sus acciones que le permitan alcanzar la meta deseada, debiendo tener también actitud de interés científico que lo lleve a alcanzar el conocimiento, la verdad y la integración a través del trabajo multidisciplinario.

Por último es importante señalar que ser docente es una tarea delicada y compleja, delicada por que en la valiosa labor de la



En consecuencia se fincan logros que estan mas allá del éxito académico, por ejemplo contribuir a la transformación del hombre y la sociedad, es compleja, por que se debe entender como una doble profesión, es decir tener dominio de un campo disciplinario en particular y poseer ciertos "saberes" didáctico y pedagógicos que en su conjunto constituyan la representación social de lo que es, o deberá ser un docente.

#### LA MUESTRA

La muestra de este estudio fue de manera "accidental", ya que se obtuvo de acuerdo a las solicitudes de puesto que se realizaron en los niveles directivos durante los ciclos escolares 2/93, 1/94 y 2/94, de tipo transversal, ya que se recolectaron los datos conforme iban llegando, en un solo momento y en un tiempo único, dentro del proceso de departamentalización de dicha institución, de sus 7 planteles educativos. Con base a la información previa, la muestra se conformo de 209 sujetos distribuidos de la siguiente manera;

Los sujetos se conformaron en 4 áreas de estudio diferentes, designados a continuación con las siguientes siglas, C Y T como CIENCIA Y TECNOLOGÍA, E-A como ECONÓMICO ADMINISTRATIVO, D-S como DISCIPLINAS SOCIALES Y A-H como ARTES Y HUMANIDADES, de la institución educativa a la cual estan laborando o pretenden concursar para un puesto directivo, la distribución se ilustra en

el siguiente cuadro:

POR ÁREA	
CIENCIA Y TECNOLOGÍA	38 SUJETOS
ECONÓMICO ADMINISTRATIVO	82 SUJETOS
DISCIPLINAS SOCIALES	63 SUJETOS
ARTES Y HUMANIDADES	26 SUJETOS

POR SEXO	
MUJERES	91
HOMBRES	118
TOTAL	209

La prueba se aplicó a todos los candidatos, a hombres y mujeres con un rango de edad de 25 a 50 años, en cuanto a escolaridad los sujetos tenían como mínimo licenciatura, ya que como se mencionó anteriormente, en primera instancia estamos hablando de puestos directivos (entendiéndose estos como profesores de tiempo completo, coordinadores de programa y directores de área) y en segunda recordemos que estos candidatos son transmisores de conocimiento,

amén de realizar también trabajos administrativos, lo cual nos proporcione mayor seguridad de que el examinado comprendió con mas facilidad el cuestionario.

Es importante señalar que la muestra en que se trabajo pertenece a una institución educativa que se avoca en su mayoría en el área económico-administrativa, por lo que no es de extrañar que en nuestra muestra, precisamente en esta área se presente un mayor numero de aplicaciones.

Es importante mencionar que para la selección de los sujetos se tenia como requisito indispensable lo siguiente:

- A) Que los sujetos tuvieran como minimo una licenciatura.
- B) Que sus edades estuvieran comprendidas entre un rango de 25 a 50 años.
- C) Que fueran candidatos viables a ocupar un puesto directivo dentro de esta institución.

#### INSTRUMENTO:

Con el fin de estudiar algunos aspectos de la personalidad de directivos dentro de una institución educativa particular de nivel superior, se utilizó el Inventario de Personalidad , Forma A, construido por el Dr. Douglas N. Jackson, al que abreviado se le denomina PRF (Furszyfer, Col. 1972).

A continuación se realiza una breve descripción. Esta prueba se diseñó con el objeto de obtener un grupo de calificaciones de los rasgos de personalidad para el funcionamiento de los individuos, en

una gran variedad de situaciones. Es por lo tanto, en primer lugar enfocado sobre áreas de funcionamiento normal, mas que sobre psicopatología.

El punto de partida fue el grupo de variables de la personalidad originalmente definido por Henry Murray y sus colegas, en la Clinica de Psicología de Harvard, para describir la personalidad comprensivamente. Esto ha sido modificado a la luz de la investigación y en términos de las redefiniciones preparadas por D.N. Jackson, antes de redactar los reactivos para el P.R.F. (Furszyfer, 1972).

El Inventario de Personalidad de Douglas Jackson, el cual como nombre original es "PERSONALITY RESEARCH FORM, P.R.F., Es una prueba que consta de 300 preguntas divididas en 15 escalas, cada una formada de 20 reactivos constituidos en forma afirmativa y negativa. Las respuestas se dan en un protocolo en el cual se marca como respuesta a cada reactivo "verdadero o falso".

Las escalas de acuerdo con el autor se describen de la siguiente forma:

#### ESCALA I : NECESIDADES DE LOGRO

Esta escala mide la necesidad de vencer obstáculos, esforzarse para hacer algo difícil; de alcanzar ciertas metas tan bien y tan rápido como sea posible.

#### ESCALA II : NECESIDADES 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.

### ESCALA III : NECESIDAD DE AGRESIÓN

Esta escala mide la necesidad de ofender, dañar, acusar o ridiculizar a una persona u objeto. Gozan combatiendo y discutiendo; algunas veces ofenden a la gente para lograr un deseo.

### 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 cohercion, desafiar a la autoridad y luchar por la independencia.

### ESCALA V : NECESIDAD DE DOMINACIÓN

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

### 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.

### 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.

**ESCALA VIII : ESCALA DE EVASIÓN**

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

**ESCALA IX : NECESIDAD DE IMPULSIVIDAD**

Esta escala mide la necesidad de actuar sin deliberación o de reaccionar inmediatamente, aunque sin reflexión, ante una situación o conducta espontánea.

**ESCALA X : NECESIDAD 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.

**ESCALA XI : NECESIDAD DE ORDEN**

Tiene 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 vestimenta; arreglo de sus objetos personales poniendo cada cosa en su lugar; orden en todo; escrupulosidad en su trabajo y en todas sus actividades.

#### 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 a broma.

#### ESCALA XIII : NECESIDAD DE RECONOCIMIENTO SOCIAL

Esta escala mide la necesidad de exigir respeto, buscar distinción, aprobación, prestigio social u honores, de alcanzar un estatus social.

#### ESCALA XIV : NECESIDAD DE CONOCIMIENTO INTELCTUAL

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

#### ESCALA XV : ESCALA DE VERDAD (DE ERROR).

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

Merece atención especial la escala de verdad ya que se elaboro como una forma de control de las otras escalas y como punto de partida para la elección de los reactivos de las otras escalas. Esta escala fue diseñada para detectar aquellos protocolos en los cuales existe error no intencionado por parte del examinado que serian muy dificil de detectar de otra forma. Al diseñar esta escala se intento 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 esperadas son tan obvias que al no producirse son fácilmente detectadas.

Es importante señalar que hay escalas como son; necesidad de logro, dominancia, resistencia, interés por los demás, orden y conocimiento intelectual, que dadas sus propias características es importante que mantengan un puntaje alto, pero al mismo tiempo las escalas de ; agresión, impulsividad y escala de verdad, deberán mantener puntajes bajos, ya que si consideramos que no deben existir los extremos en ninguno de los puntajes, tampoco debemos permitir que se disparen los puntajes de estas escalas de acuerdo a su propia naturaleza.

Por ultimo las escalas de; afiliación, autonomia, exhibicionismo, evasión, humorismo, reconocimiento social, deberán de mantener un puntaje promedio, ya que en ocasiones se presenta movilidad en sus puntajes.



# ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

## PROCEDIMIENTO

La presente investigación se realizó mediante un diseño de estudio de campo, ya que no existió ningún control sobre la situación, pero cabe señalar que una de las características más importantes de este diseño, es que es un estudio muy realista, no existiendo nada artificial, no hubo manipulación en cuanto a sexo y área de estudio, siendo una de las principales características de este diseño el obtener excelente validez externa, el tipo de estudio fue descriptivo, ex-post-facto, por la temporalidad en que se efectuó, transversal ya que se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único.

La aplicación del Inventario de Personalidad de Jackson fue de forma individual. Se les entregó a cada persona un lápiz con goma y el protocolo de respuesta, en el cual anotaron su nombre completo, edad, escolaridad, sexo, ocupación.

Posteriormente se les proporcionó el cuadernillo de oraciones a contestar, junto con una hoja especial de respuesta, una vez que anotaron sus datos generales se les dió las siguientes instrucciones:

En las siguientes páginas encontrará una serie de oraciones que cualquier persona puede utilizar para describirse a sí mismo. Lea cada una de las oraciones con cuidado y decida si le describen o no. Después marque sus respuestas en la hoja correspondiente que se

anexa. No escriba en este cuadernillo.

Si esta de acuerdo con lo que dice la oración o cree que le describe, responda "Verdadero" marcando el lugar correspondiente en la hoja de respuestas.

Si no esta de acuerdo o piensa que no le describe, conteste "Falso".

Al marcar sus respuestas asegúrese que el número de la afirmación respectiva corresponda al número de la hoja de respuestas.

Responda verdadero o falso para cada una de las afirmaciones aún en los casos en que este dudoso.

El tiempo que duro la aplicación de la prueba a cada sujeto fue de 30 a 45 minutos aproximadamente y se constituyo como parte del proceso de contratación dentro del marco de la departamentalización, así como de concurso o promoción, los sujetos se sometieron a una serie de requisitos por lo que desconocieron que se realizo dicho inventario para fines de esta investigación, así las respuestas que dieron a la prueba fueron absolutamente confiables ya que ello determino en parte su contratación al puesto.

En cuanto a la forma de calificarse, se conto con la clave de respuestas y una plantilla para cada escala del inventario.

Con el fin de dar respuesta a las interrogantes planteadas anteriormente, se realizó lo siguiente:

Una vez obtenidos los resultados de cada una de las aplicaciones se realizó un análisis estadístico que nos permitio obtener una serie de frecuencias, así como la media aritmética, varianza y desviación

estándar por área de estudio y sexo, ya que lo que se buscaba era ver si existía diferencia entre el perfil ideal y la muestra de sujetos, considerando las diferentes variables, tales como, área de conocimiento (CIENCIA Y TECNOLOGIA, DISCIPLINAS SOCIALES, ARTES Y HUMANIDADES Y ECONOMICO ADMINISTRATIVO) y sexo, en relación a cada una de las escalas de la prueba, correspondiente a los quince rasgos medidos.

CAPITULO IV

PRESENTACION Y DISCUSION

RESULTADOS

## PRESENTACIÓN

Antes de comenzar la presentación de los datos es importante mencionar que a la presente investigación le antecedió un estudio preliminar con dicho instrumento en la misma institución, solo que únicamente en uno de sus planteles, por lo que la población que se esta manejando tuvo las mismas características del presente estudio.

En el estudio preliminar se obtuvieron una serie de datos muy importantes que sirvieron de base para la realización del planeamiento del perfil ideal de acuerdo a los datos arrojados a través de un tratamiento estadístico, con la utilización de la media y desviación estándar, asimismo no hay que perder de vista la importancia que tuvo las características que determinan el perfil docente de dicha institución, inmerso dentro de su modelo educativo SIGLO XXI, para la obtención del perfil ideal propuesto.

Así el resultado de los datos obtenidos, por un lado el estudio preliminar y por otro el perfil docente, dieron la pauta en el momento de conjugarse para la realización del planeamiento del perfil ideal, que se ha propuesto en la presente investigación. En base a lo anterior se presentan los resultados obtenidos, manteniendo el orden de los planteamientos realizados, consecuentemente iniciaremos con el establecimiento del perfil ideal.

Como se puede observar en la gráfica 1 y el cuadro 1 se señalan los puntajes propuestos para el perfil ideal en cada una de las escalas, en base al perfil docente del modelo educativo que se espera en una institución de nivel superior, asimismo se hace a

continuación la descripción de cada escala, es importante señalar que en ninguno de los casos interesa que los puntajes se vayan a los extremos, ya que, dada las características de cada una de las escalas, es importante que se establezcan puntajes acorde con la descripción de cada escala y de lo que se espera para el perfil ideal de puestos directivos, en una Institución Educativa (privada) de Nivel Superior.

---Para la escala de NECESIDAD DE LOGRO (NL) se planteo una media de 16.5 Puntos con un rango de dispersión 1.5 Puntos, que de acuerdo a la naturaleza de la escala, este puntaje se dio en menor medida el rango que las otras, ya que como se informó, esta escala mide la necesidad de fijarse metas, establecerlas y buscar alcanzarlas y al mencionar puestos directivos es de suma importancia el que nuestros sujetos presenten un puntaje alto.

---En LA ESCALA DE AFILIACIÓN (NAF) se propone un puntaje de 15 puntos con un rango de dispersión de 2 puntos como promedio, de acuerdo a las otras escalas, esta escala nos habla de personas amigables, de buen carácter, cooperativos, sociables, afiliativos sin dificultad de integrarse a grupos.

---Con LA NECESIDAD DE AGRESIÓN (NAG) y dadas las características esenciales en esta escala es importante observar un puntaje bajo, ya que si bien el ser humano requiere de una válvula de escape, esta tiene que tener un control determinado para que la agresión no

pase a ser negativa o dáfina, así que el puntaje propuesto es de 5 puntos con un rango de dispersión de 2 puntos.

---En la siguiente escala NECESIDAD DE AUTONOMÍA (NAU) mide la necesidad de las personas de analizar antes de tomar una decisión, de ser independientes en las decisiones de trabajo, o como contraparte el saberse apegar a reglas y estándares ya establecidos, considerando que la muestra lo constituyen los puestos directivos dentro de una institución educativa, es importante que los sujetos tomen decisiones en determinados momentos, pero también lo es el saberse apegar a reglas y normas ya establecidas, por lo que el puntajes propuesto para esta escala es de 9.5 Puntos en donde se plantea un rango de dispersión de 2.5 Puntos de acuerdo a la naturaleza y características de la escala.

---La NECESIDAD DE DOMINANCIA (ND) nos habla del grado de persuasión, convencimiento, organización, además de manifestarse como líder, por lo que es importante un puntaje intermedio y si a esto le anexamos que en esta institución educativa se le concibe al docente como un líder el cual deberá de facilitar el aprendizaje, la propuesta es de 11.5 Puntos, con un rango al igual que la anterior de 2.5 Puntos.

---La NECESIDAD DE RESISTENCIA (NR) es importante en cualquier tipo de trabajo, pero esta se vuelve elemental cuando se esta consciente que la labor del docente no solo recae en proporcionar información

en un sentido sino en elevar el proceso de aprendizaje de su estudiantado, además de convertir esto en un proceso de retroalimentación, así lo propuesto es de 13 puntos con un rango de dispersión de 2 puntos, que si esta se presenta mas hacia arriba seria mas recomendable.

---En la ESCALA DE EXHIBICIONISMO (NEX) se propone un puntaje de 9 puntos y un rango de dispersión al igual que la anterior de 2 puntos, ya que esta escala nos habla de personas que desean ser el centro de atracción, gozan teniendo audiencia, que por lo general es un poco el comportamiento de un instructor, ya que la atención debe de estar centrada en el, aunque no en extremo, por que podríamos caer en personas exageradas que realizan sus actividades con el fin de llamar la atención y no con el interés de fomentar el aprendizaje.

---La siguiente escala; NECESIDAD DE EVASIÓN (NEV) nos habla de la necesidad de evitar o de huir del peligro, de situaciones o personas que de algún modo causan inseguridad, esto dentro de cualquier ámbito es muy importante el saberlo manejar, ya que en ocasiones es difícil rehuir ciertas situaciones, sobre todo en puestos en los cuales se tienen algún numero de subordinados o como es el caso, se cuenta con cierto numero de estudiantes, por esto el puntaje propuesto es de 12 puntos, con el rango promedio de dispersión de 2 puntos, lo que nos habla de que si bien es difícil apartarse de situaciones problemáticas, será necesario en algunos casos el intervenir pero sin que esto conlleve a involucrarse.



---En la NECESIDAD DE IMPULSO (NIM) un puntaje alto nos habla de personas que actúan sin deliberación, reaccionan inmediatamente aunque sin reflexionar ante una situación o conducta espontánea, por lo que para esta escala se propone un puntaje de 6 puntos, con nuevamente el rango promedio de 2 puntos, lo cual da un cierto margen en la conducta de los sujetos a reaccionar de manera inmediata ante una situación o conducta espontánea.

---La siguiente escala, NECESIDAD DE INTERÉS POR LOS DEMÁS (NID), es importante desde el punto de vista de que nuestra muestra se compone de niveles directivos, que por un lado tienen bajo su cargo a subordinados y por otro la responsabilidad de la formación de estudiantes y dadas las características en esta escala como son; simpatía, confort, ayuda a otros, ofreciendo ayuda aquellos que tienen necesidad de ella, por lo tanto un puntaje alto en esta escala es de suma importancia por lo que se propone de 14 puntos y 2 del rango, aunque si esta se presenta mas alta será mas recomendable.

---En la NECESIDAD DE ORDEN (NO) se propone un puntaje de 15 puntos (con 2 de rango de dispersión) ya que es importante resaltar que en cualquier nivel o ámbito el orden debe ser uno de los primeros lineamientos, pero esto se resalta aun mas cuando se esta hablando de puestos directivos o que en el mejor de los casos el trabajo de una persona se ve reflejada la organización que lleva para planear.

sus actividades, mas aun cuando estas se vuelven parte de la formación de los estudiantes.

---NECESIDAD DE HUMORISMO (NH) ; en esta escala podemos observar que es importante mantener un equilibrio en todo lo que realizamos, manteniendo una conducta optimista, alegre, jovial, pero también debemos tomar en algunos casos las situaciones con la seriedad necesaria, por lo que se propone en el perfil ideal un puntaje de 7 puntos con un rango de 2 puntos.

---En la NECESIDAD DE RECONOCIMIENTO SOCIAL (NRS) se propone un puntaje de 10 puntos (teniendo 2 puntos del rango de dispersión) ya que en esta escala se ubican aquellas personas que buscan obtener reconocimiento, causar buena impresión, admiración, status social, lo cual no es problema mientras se ubique en un rango medio.

---La siguiente escala NECESIDAD DE CONOCIMIENTO INTELECTUAL (NCI), es una de las mas importantes en esta investigación, ya que si consideramos que nuestra población no solo estará en puestos directivos, sino que además son los transmisores de información y responsables de la formación académica del estudiante, por lo que se vuelve fundamental marcar un puntaje alto en el perfil, así lo propuesto es de 16 puntos con un rango de dispersión de 2 puntos, pero de presentarse mas alto seria muy aceptable.

---Por ultimo se tiene la ESCALA DE VERDAD (EV), en la cual se

propone un puntaje de 1.5 Puntos con 1.5 Puntos de rango de dispersión dadas las características de la escala, ya que esto nos permitirá obtener mayor validez y confiabilidad en las respuestas presentadas por la muestra sobre todo al cerrar más el rango entre sus puntajes.

propone un puntaje de 1.5 Puntos con 1.5 Puntos de rango de dispersión dadas las características de la escala, ya que esto nos permitirá obtener mayor validez y confiabilidad en las respuestas presentadas por la muestra sobre todo al cerrar mas el rango entre sus puntajes.

**TABLA Y GRAFICA DEL PERFIL**

**IDEAL PROPUESTO**

**CUADRO No 1**

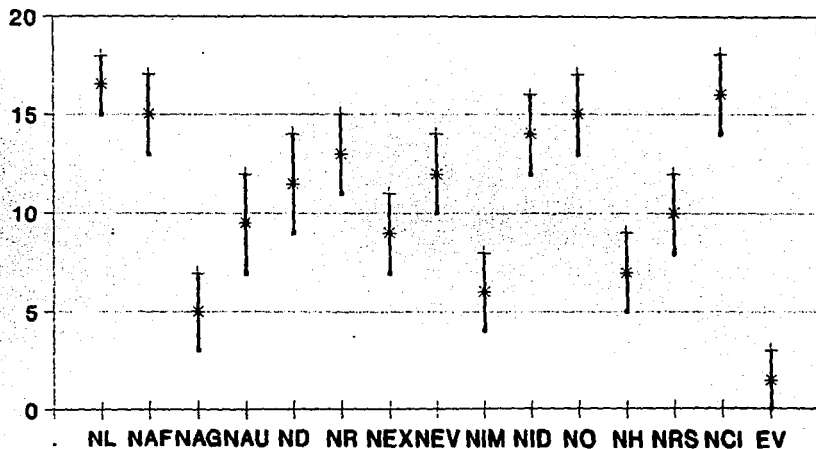
**PROPUESTA          PERFIL          IDEAL**

**SE HACE EL PLANTEAMIENTO DE UNA PROPUESTA DEL PERFIL IDEAL ESPERADO EN LA POBLACION ELEGIDA. DIRECTIVOS DE UNA INSTITUCION -- EDUCATIVA DE NIVEL SUPERIOR. EN EL CUADRO SE MUESTRA TANTO EL PUNTAJE MINIMO Y MAXIMO ESPERADO.**

91

	NL	NAF	NAG	NAU	ND	NR	NEX	NEV	NIM	NID	NO	NH	NRS	NCI	EU
<b>MINIMO</b>	15	13	3	7	9	11	7	10	4	12	13	5	8	14	0
<b>MEDIA</b>	16.5	15	5	9.5	11.5	13	9	12	6	14	15	7	10	16	1.5
<b>MAXIMO</b>	18	17	7	12	14	15	11	14	8	16	17	9	12	18	3

# GRAFICA No 1 PRUEBA DE MURRAY JACKSON PERFIL IDEAL



• MINIMO \* MEDIA + MAXIMO

PUESTOS ACADEMICOS DIRECTIVOS

A continuación y de acuerdo al planeamiento realizado en esta investigación, se realiza el análisis de frecuencias para la muestra total por escala.

Como se puede observar en el cuadro no 2, las dos primeras escalas (NL Y NAF) tienen un sesgo positivo y su media real es superior a la teórica ( $\bar{X}=10$ ).

En las 2 siguientes escalas (NAG y NAU) el sesgo es negativo, alejándose significativamente las  $\bar{X}$  obtenidas (NAG  $\bar{X}$  4.7 y NAU  $\bar{X}$  7.3) De la media teórica  $\bar{X}=10$ .

En la escala ND, NEX y NEV se puede observar que tienden sus puntajes a presentar un sesgo promedio, ya que sus  $\bar{X}$  obtenidas fueron ; ND  $\bar{X}$  11.4, NEX  $\bar{X}$  9.0 y NEV  $\bar{X}$  10.6, Encontrándose sus medias muy cerca de la media teórica, en el caso de ND y NEX, así como la escala NEV acorde a la media teórica.

La escala NR presenta un sesgo positivo, siendo su  $\bar{X}$  real de 14, encontrándose esta superior a la media teórica de 10 puntos.

En la escala de NIM, se observa que el sesgo que toma esta es negativo, desviándose significativamente su  $\bar{X}$  real (5.7) De su  $\bar{X}$  teórica (10).

En las siguientes dos escalas, NID y NO, se puede apreciar que toman un sesgo positivo, encontrándose su  $\bar{X}$  real significativamente superior (NID  $\bar{X}$  15.5 y NO  $\bar{X}$  15.5) A la  $\bar{X}$  teórica de 10.

Las escalas de NH y NRS presentan una  $\bar{X}$  real de ; NH  $\bar{X}$  7.5 y NRS 8.5, ubicándose cerca de la media teórica de 10.

En la penúltima escala NCI nos encontramos que toma un sesgo



positivo, siendo su media real  $\bar{X}$  16.0 significativamente mas alta de la media teórica  $\bar{X}$  10.

Por último podemos apreciar que esta escala EV, presenta definitivamente un sesgo negativo, desviándose su  $\bar{X}$  real 1.7 significativamente de su media teórica  $\bar{X}$  10, que al ser esta última la escala de verdad, esto vienen a presentarse como positivo.

**CUADRO No 2**  
**ANALISIS DE FRECUENCIAS Y MEDIA POR ESCALA**

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

	NL	NAF	NAG	NAU	ND	NR	NEX	NEU	NIM	NID	NO	NH	NRC	NCI	EV
0								0							0
1			5						2		1		6		62
2			34	6			2	8	28			6	8		98
3			129	24	3		21	9	96			36	21		100
4			184	80	8		20	12	116			68	28		48
5			160	130	20		70	55	195		5	95	35		30
6	12	12	192	174	66	12	54	66	174		12	192	90		18
7	7	7	91	161	70	7	189	98	119	7	7	189	147	7	7
8	8	8	72	312	120	16	200	152	72	8	8	152	192		
9		18	36	153	99	45	306	171	108	36	36	279	153	27	
10	20	80	20	160	250	70	250	160	110	80	70	220	350	30	
11	44	121	22	132	253	154	209	176	88	55	55	66	242	66	
12	132	276	24	84	252	300	192	228	48	84	156	144	168	132	
13	130	351	13	78	260	330	143	221	13	143	182	39	208	156	
14	378	546		28	406	406	112	182	14	238	210	70	84	210	
15	495	615	15		210	465	45	285	15	510	345		45	360	
16	784	496		16	176	448	32	176		624	336	16	16	448	
17	510	306			119	340	17	119		476	527		68	595	
18	594	72			36	270	18	108		630	540			612	
19	114	19			38	57				266	570			532	
20						20				100	200			180	
SUMA	3220	2927	997	1530	2394	2948	1000	2226	1190	3257	3260	1572	1780	3355	371
MEDIA	15.4	14.0	4.7	7.3	11.4	14.1	9.0	10.6	5.7	15.3	15.3	7.5	8.5	16.0	1.7

A continuación se realiza el análisis de los resultados obtenidos de la muestra total contra los puntajes propuestos del perfil ideal.

Como podemos observar en los resultados obtenidos de nuestra muestra (cuadro 3, gráfica 2), y tomando en cuenta los puntajes esperados en cada una de las escalas, en términos generales no se disparan mucho en cuanto al perfil ideal propuesto, esto mismo lo podemos apreciar en la descripción que a continuación se hace de cada una de las escalas del perfil ideal contra el perfil obtenido de nuestra muestra.

En la primera escala NECESIDAD DE LOGRO (NL), el resultado que se obtuvo fue de una media de 15.4 con un rango de 13.2 A 17.6, teniendo en el perfil ideal una media teórica de 16.5 Y un rango de 15 a 18 puntos.

En la escala de AFILIACIÓN (NAF), dentro de los puntajes obtenidos tenemos en el perfil ideal un puntaje de 13 mínimo y 17 máximo y una media teórica de 15 puntos, contra el resultado arrojado en la muestra que fue de 14 puntos la media con una fluctuación de 11.8 A 18.2.

La NECESIDAD DE AGRESIÓN (NAG), nos arrojó en la muestra una media de 4.7 y un puntaje de 2.5 A 6.4 Teniendo como propuesta en el

perfil ideal de 3 a 7 puntos con una media teórica de 5 puntos, nuevamente no se encuentra gran diferencia entre estos dos puntajes.

La siguiente escala, NECESIDAD DE AUTONOMÍA (NAU), podemos observar que la media resulto de 7.3 y un rango de los puntajes obtenidos 4.7 A 9.9 que caen dentro de lo esperado en el perfil ideal; 7 a 12, siendo su media teórica de 9.5, Ligeramente abajo.

La NECESIDAD DE DOMINANCIA (ND), nos dió en la muestra una media de 11.4 y un puntaje de 8.2 A 14.6 Y la propuesta del perfil fue de 9 a 14 puntos, con una media teórica de 11.5 Por lo que podemos observar que no existe diferencia en esta escala.

La NECESIDAD DE RESISTENCIA (NR) , podemos observar que nuestra muestra obtiene una media de 14.1 y un puntaje de 11.6 A 16.6 Con una desviación estándar, que comparada con el perfil ideal 11 a 15 y una media teórica de 13 puntos nos da una gran similitud, además de lo recomendable que seria que el puntaje se presentara hacia arriba.

En la escala de EXHIBICIONISMO (NEX) nos encontramos con un puntaje de la muestra de 9 puntos en la media y la fluctuación con una desviación estándar de 6.1 A 11.9 que en contraste con el propues-to; una media teórica de 9 y un rango de 7 a 11, observamos que no existe gran diferencia.

La siguiente escala nos habla de la NECESIDAD DE EVASIÓN (NEV), para esta escala podemos observar una media de 10.6 puntos y una fluctuación de 6.7 A 14.5 Y en el perfil ideal tenemos una media teórica de 12 puntos y un rango de 10 a 14 puntos.

En la NECESIDAD DE IMPULSO (NIM) , para esta escala el puntaje propuesto fue de 4 a 8 puntos con una media técnica de 6 , obteniendo de la muestra la media de 5.7 puntos y un rango de 3.0 A 8.4, Lo cual se aproxima significativamente la media real a la media teórica marcada.

La siguiente escala, la NECESIDAD DE INTERÉS POR LOS DEMÁS (NID), podemos observar en el resultado del perfil de la muestra, una media de 15.5 con un rango de 13.0 A 18.0 Y en donde se proponía una media teórica de 14 puntos con un rango de 12 a 16 puntos.

La NECESIDAD DE ORDEN (NO) nos dió un puntaje de la media de 15.5 con un rango de 12.3 A 18.7 Puntos y en donde se proponía una media teórica de 15 y un rango de 13 a 17 puntos.

NECESIDAD DE HUMORISMO (NH), en esta escala se obtuvo una media de 7.5 con un rango de 4.7 A 10.3 siendo el puntaje propuesto de una media teórica de 7 y un rango de 5 a 9 puntos.

En la NECESIDAD DE RACIONALIDAD (NR) se obtuvo una media de 8.9 con un rango de 5.5 A 12.3 Siendo el propuesto

de 8 a 12, con una media teórica de 10 puntos, que por lo que se observa no hay gran diferencia entre los puntajes.

La siguiente escala NECESIDAD DE CONOCIMIENTO INTELECTUAL (NCI), es por demás una de las mas importantes en esta investigación, así observamos que el puntaje de la media es de 16.0 con un rango de 13.4 A 18.6 que en comparación del propuesto en el perfil ideal 14 a 18 puntos y una media teórica de 16 puntos, no encontrando gran diferencia.

Por último tenemos a la ESCALA DE VERDAD (EV) en donde se obtuvo por parte de la muestra un puntaje en la media de 1.7 con un rango de 0.3 A 3.1 siendo el propuesto en el perfil ideal de 0 a 3, con una media teórica de 1.5 Puntos.

CUADRO No 3

PUNTAJES PROPUESTOS EN CADA UNA DE LAS ESCALAS DEL PERFIL IDEAL.  
PUNTAJES OBTENIDOS EN CADA UNA DE LAS ESCALAS EN LA MUESTRA TOTAL.

	NL	NAF	NAG	NAU	ND	NR	NEX	NEU	NIM	NID	NO	NH	NRS	NCI	EV
--	----	-----	-----	-----	----	----	-----	-----	-----	-----	----	----	-----	-----	----

MINIMO	15	13	3	7	9	11	7	10	4	12	13	5	8	14	0
--------	----	----	---	---	---	----	---	----	---	----	----	---	---	----	---

MEDIA	16.5	15	5	9.5	11.5	13	9	12	6	14	15	7	10	16	1.5
-------	------	----	---	-----	------	----	---	----	---	----	----	---	----	----	-----

MAXIMO	18	17	7	12	14	15	11	14	8	16	17	9	12	18	3
--------	----	----	---	----	----	----	----	----	---	----	----	---	----	----	---

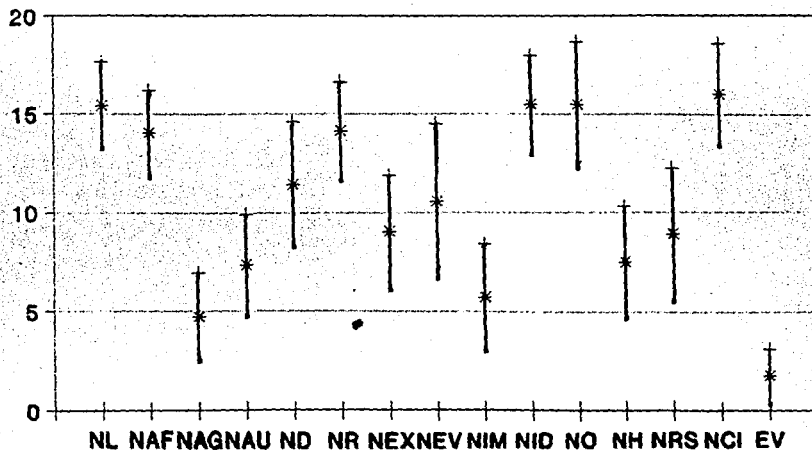
MINIMO	13.2	11.8	2.5	4.7	8.2	11.6	6.1	6.7	3.0	13.0	12.3	4.7	5.5	13.4	0.3
--------	------	------	-----	-----	-----	------	-----	-----	-----	------	------	-----	-----	------	-----

MEDIA	15.4	14.0	4.7	7.3	11.4	14.1	9.0	10.6	5.7	15.5	15.5	7.5	8.9	16.0	1.7
-------	------	------	-----	-----	------	------	-----	------	-----	------	------	-----	-----	------	-----

MAXIMO	17.6	16.2	6.9	9.9	14.6	16.6	11.9	14.5	8.4	18.0	18.7	10.3	12.3	18.6	3.1
--------	------	------	-----	-----	------	------	------	------	-----	------	------	------	------	------	-----

## GRAFICA No2 PRUEBA DE MURRAY JACKSON TOTAL DE LA MUESTRA

101



• MENOS 1 DS
\* MEDIA
+ MAS 1 DS

MEDIA Y  $\pm$ 1 DESVIACIONES STANDAR



A continuación se realiza el análisis del perfil ideal contra el perfil obtenido por área del conocimiento, de acuerdo a los puntajes obtenidos que se señalan en el cuadro no 4 (asi como las gráficas no 3, 4, 5 y 6 de cada una de las areas). Es importante señalar ante todo, que no hubo diferencia significativa entre los grupos, como se pudo apreciar, a través del análisis de varianza realizado.

Con el fin de facilitar este análisis se irá haciendo la descripción de cada una de las escalas en las 4 areas del conocimiento, en las cuales utilizaremos las siglas que a continuación se señalan:

CIENCIA Y TECNOLOGIA	-CT-
ECONOMICO ADMINISTRATIVO	-EA-
DISCIPLINAS SOCIALES	-DS-
ARTES Y HUMANIDADES	-AH-

En la escala NECESIDAD DE LOGRO (NL) podemos observar que las medias presentadas en cada una de las áreas son como se describen a continuación; -CT- 16.2, -EA- 15.1, -DS- 15.2, -AH- 15.4, Los cuales caen dentro del perfil ideal esperado con una X teórica de 16.5, Aunque es importante resaltar que en el AREA -CT- el puntaje todavia fuè un punto más arriba.

En la NECESIDAD DE AFILIACION (NAF) todos los puntajes no encuentran comprendidos en el rango establecido para el perfil ideal, en donde se marca una media teórica de 15 puntos, pero

podemos observar que el AREA -EA- con una media de 13.5 está ligeramente más abajo que las demás, el area de -DS- con 14.1 y -AH- con 14.1 y nuevamente el area -CT- con 14.6 esta ligeramente arriba de las otras.

En la escala de NECESIDAD DE AGRESION (NAG), podemos observar que al igual que las anteriores, los puntajes de las areas se encuentran ubicados dentro del perfil esperado, el cual tiene como media teórica de 5, aunque en esta vale la pena resaltar que mientras que en el area -CT- con una media de 4.1 y -EA- con 4.5, tenemos a las areas -DS- con una media de 5.1 y -AH- con 5.2, su puntaje promedio es de 1 punto arriba.

En la escala de NECESIDAD DE AUTONOMIA (NAU) se observa en las tres primeras áreas; -CT- con una media de 7.1, -EA- con 6.9 y -DS- con 7.6 las cuales presentan un puntaje promedio de 7 puntos y es en el área -AH- con una media de 8.3 que se eleva ligeramente, aunque las 4 estan dentro de lo esperado en el perfil ideal con una media 9.5 Y un rango de 7 a 12 puntos.

NECESIDAD DE DOMINANCIA (ND), así tenemos que las 4 areas se ubican dentro de lo esperado, presentando una media en -CT- de 12.1, en -EA- de 11.5 y -DS- de 11.2, aunque aqui curiosamente es el área -AH- con una media de 10.6 quien se encuentra ligeramente mas abajo de las otras areas, pero dentro de lo establecido en el perfil ideal que marca su media de 10.5.

En la NECESIDAD DE RESISTENCIA (NR) nos encontramos que en términos generales las 4 áreas; -CT- con una media de 14.5, -EA- con 13.8 -DS- con 14.0 y -AH- con 14.3, Tienden a apearse hacia el puntaje mas alto del perfil propuesto, en donde se tiene una media teórica de 13 puntos con un rango de 11 a 15.

En la NECESIDAD DE EXHIBICIONISMO (NEX) podemos apreciar que los resultados en cada una de las areas donde se presenta una media de; -CT- de 9.1, en -EA- de 9.1, -DS- 8.8 y -AH- de 8.8, Los cuales se ubican en el puntaje promedio de lo esperado en el perfil ideal, el cual propone como media teórica 9 puntos y un rango de 7 a 11.

En la NECESIDAD DE EVASION (NEV), se evalua la necesidad de las personas por evitar o huir del peligro, o de aquellas situaciones que puedan representar algun problema, asi observamos que el puntaje promedio de las cuatro areas las cuales presentan una media de ; -CT- de 10.1, -EA- de 10.9, -DS- de 10.7 y -AH- de 10.3 se ubican en el rango más bajo del perfil esperado, el cual nos señala una media teórica de 12 y un rango de 10 a 14 puntos.

En la NECESIDAD DE IMPULSIVIDAD (NIM) podemos observar que los puntajes obtenidos por las cuatro areas, señalan como su media real de ; -CT- 5.1, -EA- de 6.0, -DS- de 5.6 y -AH- con 5.7, ubicándose dentro del rango señalado en el perfil ideal en donde se presenta una media teórica de 6 y un rango de 4 a 8 puntos.

NECESIDAD DE INTERES POR LOS DEMAS (NID), de acuerdo al puntaje esperado en el perfil ideal de una media de 14 puntos con un rango de 12 a 16 puntos, nos percatamos que en esta escala los puntajes obtenidos estan dentro de lo esperado, teniendo como una media real en cada una de las areas los siguientes puntajes; -CT- 16.0, -EA- 14.1, -DS- 15.8 y -AH- de 15.5.

En la NECESIDAD DE ORDEN (NO) podemos observar que los puntajes obtenidos en cada una de las areas; -CT- con una media teórica de 15.9, -EA- de 15.4, -DS- con 15.4 y -AH- de 16.0, se ubican dentro de lo esperado en el perfil ideal, en donde nos señala una media teórica de 15 puntos con un rango de 13 a 17.

En la NECESIDAD DE HUMORISMO (NH), se propuso para el perfil ideal un puntaje de 5 a 9 puntos con una media teórica de 7, teniendo en el resultado de las cuatro areas un puntaje dentro del rango establecido, en donde se presentan sus medias reales de -CT- 7.7, -EA- de 7.3, -DS- de 7.9 y -AH- de 6.8.

En la NECESIDAD DE RECONOCIMIENTO SOCIAL (NRS), observamos que lo propuesto en el perfil ideal presenta un rango de 8 a 12 puntos, con una media teórica de 10. Así observamos que en nuestra muestra a las areas -EA- con 8.8, -DS- 8.6 y -AH- 8.7 observan un puntaje promedio en sus medias, no así el area de -CT- con 9.9, se eleva ligeramente en esta escala.

NECESIDAD DE CONOCIMIENTO INTELECTUAL (NCI), en donde la propuesta es de 14 a 18 puntos con una media técnica de 16 puntos, aquí podemos observar gratamente que las cuatro áreas tienen un puntaje dentro de lo propuesto, de acuerdo a lo que se describe, -CT- con 16.6, -EA- 15.6, -DS- con 16.0 y -AH- con 16.3.

Por último tenemos la ESCALA DE VERDAD, en donde el puntaje propuesto es de 0 a 3 puntos con una media teórica de 1.5 y que en nuestros resultados de las cuatro áreas la media real se encuentra abajo de lo esperado del perfil ideal ; -CT- 1.9, -EA- 1.9, -DS- 1.5, y -AH- 1.6.

**CUADRO No 4**

**PUNTAJES PROPUESTOS EN CADA UNA DE LAS ESCALAS DEL PERFIL IDEAL Y PUNTAJES OBTENIDOS EN CADA UNA DE LAS ESCALAS EN LAS CUATRO AREAS DE CONOCIMIENTO. ASI COMO PRESENTACION DE LA MEDIA Y +- UNA DESVIACION ESTANDAR.**

**I  
D  
E  
A  
L**

	NL	NAF	NAG	NAI	ND	NR	NEX	NEU	NIM	NID	NO	NH	NRS	NCI	EU
<b>MINIMO</b>	15	13	3	7	9	11	7	10	4	12	13	5	8	14	0
<b>MEDIA</b>	16.5	15	5	9.5	11.5	13	9	12	6	14	15	7	10	16	1.5
<b>MAXIMO</b>	18	17	7	12	14	15	11	14	8	16	17	9	12	18	3

**C  
Y  
T**

<b>MINIMO</b>	14.7	12.8	2.6	4.4	9.1	12.2	6.4	6.7	2.6	14.3	12.6	5.0	6.8	14.3	0.9
<b>MEDIA</b>	16.2	14.6	4.1	7.1	12.1	14.5	9.1	10.1	5.1	16.0	15.9	7.7	9.9	16.6	1.9
<b>MAXIMO</b>	17.7	16.4	5.6	9.8	15.1	16.8	11.8	13.5	7.6	17.7	19.2	10.4	12.4	18.9	2.9

**E  
-  
A**

<b>MINIMO</b>	12.6	11.1	2.2	4.3	8.1	11.0	5.8	7.1	3.2	11.1	12.2	4.7	5.3	12.8	0.4
<b>MEDIA</b>	15.1	13.5	4.5	6.9	10.5	13.8	9.1	10.9	6.0	14.1	15.4	7.3	8.8	15.6	1.9
<b>MAXIMO</b>	17.6	15.9	6.8	9.5	14.9	16.6	12.4	14.7	8.8	17.1	18.6	9.9	12.3	18.4	3.4

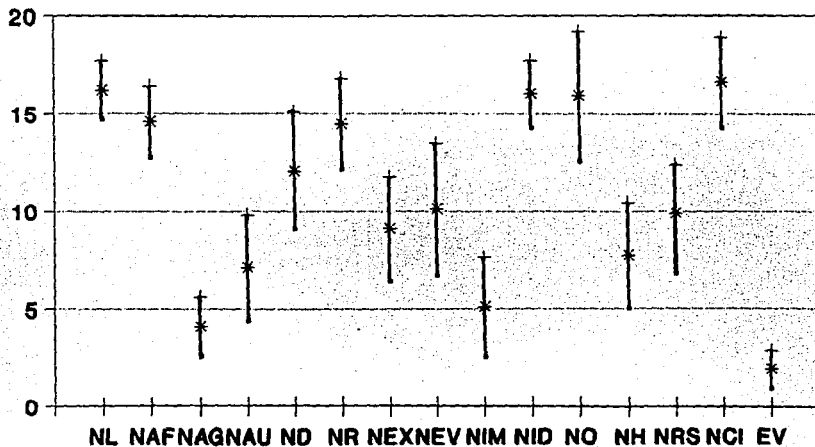
**D  
-  
S**

<b>MINIMO</b>	13.1	12.2	2.7	5.0	8.1	11.7	6.1	6.6	3.2	13.5	12.5	4.9	5.1	13.5	0.1
<b>MEDIA</b>	15.2	14.1	5.1	7.6	11.2	14.0	8.8	10.7	5.6	15.8	15.4	7.9	8.6	16.0	1.5
<b>MAXIMO</b>	17.3	16.0	7.5	10.2	14.3	16.3	11.5	14.8	8.0	18.1	18.3	10.9	12.1	18.5	2.9

**A  
-  
H**

<b>MINIMO</b>	13.3	12.0	3.4	5.9	7.7	11.9	6.5	6.1	2.7	13.2	12.3	4.3	5.4	14.1	0.2
<b>MEDIA</b>	15.4	14.1	5.2	8.3	10.6	14.3	8.8	10.3	5.7	15.5	16.0	6.8	8.7	16.3	1.6
<b>MAXIMO</b>	17.5	16.2	7.0	10.7	13.5	16.7	11.1	14.5	8.7	17.8	19.7	9.3	12.0	18.5	3.0

### GRAFICA No3 PRUEBA DE MURRAY JACKSON APLICACION CIENCIA Y TECNOLOGIA

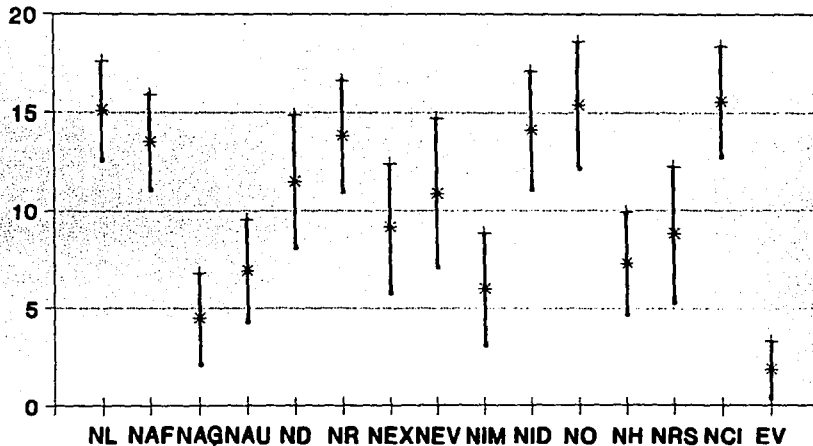


• MENOS 1 DS   \* MEDIA   + MAS 1 DS

MEDIA Y  $\pm 1$  DESVIACION STANDAR

# GRAFICA No4 PRUEBA DE MURRAY JACKSON APLICACION ECONOMICO-ADMINISTRATIVO

109

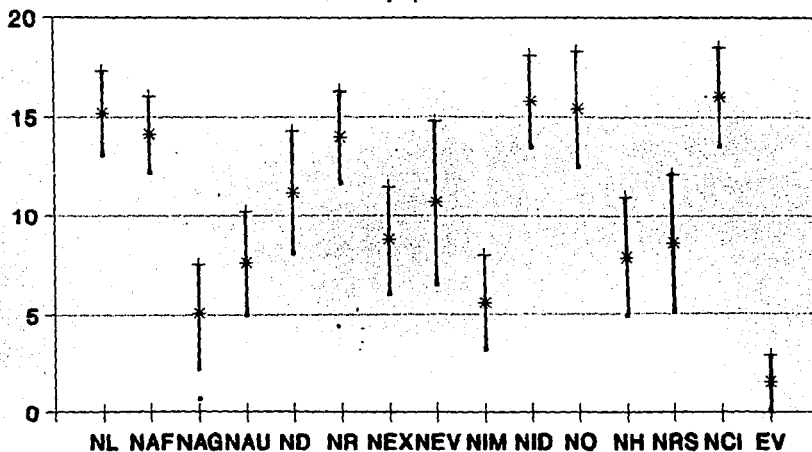


• MENOS 1 DS   \* MEDIA   + MAS 1 DS

MEDIA Y +- 1 DESVIACION ESTANDAR



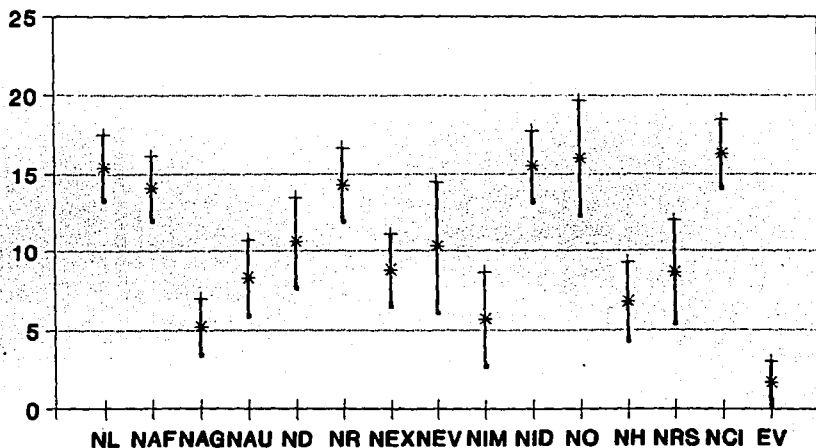
## GRAFICA No5 PRUEBA DE MURRAY JACKSON APLICACION DISCIPLINAS SOCIALES



• MENOS 1 DS    \* MEDIA    + MAS 1 DS

MEDIA Y +-1 DESVIACION STANDAR

## GRAFICA No6 PRUEBA DE MURRAY JACKSON APLICACION ARTES Y HUMANIDADES



• MENOS 1 DS    \* MEDIA    + MAS 1 DS

MEDIA Y  $\pm 1$  DESVIACION STANDAR

Por último y de acuerdo al planteamiento realizado en esta investigación respecto a:

-¿SE ENCONTRARA DIFERENCIAS EN LOS PERFILES POR SEXO?

Para contestar a lo anterior se realiza la descripción del perfil obtenido tanto de hombres como de mujeres contra el perfil ideal propuesto; de acuerdo al cuadro presentado (cuadro 5, gráfica 7 y 8 ), así como de sus respectivos perfiles.

Es importante aclarar que no hubo diferencia significativa entre los grupos (hombres y mujeres) a través del análisis de varianza realizado.

En la NECESIDAD DE LOGRO (NL) podemos apreciar que en el puntaje de 14.8 de la media real presentado por el total de mujeres, esta ligeramente mas abajo del puntaje propuesto, que es de 16.5 la media teórica y el de hombres se ubica dentro de lo esperado, con una media real de 15.9 .

En la NECESIDAD DE AFILIACION (NAF) los puntajes obtenidos en las medias se presentan en las mujeres de 13.8 Y en los hombres de 14.1 estando ubicados dentro del perfil propuesto, que es de una media teórica de 15.

En la NECESIDAD DE AGRESION (NAC) se presentan los puntajes de la media real en hombres de 4.6 Y en mujeres de 4.9 estando dentro de los rangos establecidos en el perfil ideal, que es de 5 puntos la media teórica.

La NECESIDAD DE AUTONOMIA (NAU), se observa al igual que la anterior que los puntajes se ubican dentro de lo esperado, así tenemos una media real en mujeres de 7.6 Y en hombres de 7.1, siendo la media teórica en el perfil ideal de 9.5 con un rango de 7 a 12 puntos.

En la NECESIDAD DE DOMINANCIA (ND), se observo un puntaje intermedio, en mujeres con una media real de 11.0 Y en los hombres de 11.7, que se ubica dentro del rango esperado en el perfil ideal, el cual marca una media teórica de 11.5 con un rango de 9 a 14 puntos.

La NECESIDAD DE RESISTENCIA (NR) se presenta en mujeres con una media de 13.9 y en hombres de 14.2 los cuales están dentro de los estándares establecidos por el perfil ideal con una media teórica de 13 y un rango de 11 a 15 puntos.

En la NECESIDAD DE EXHIBICIONISMO (NEX), observamos que la media real en mujeres se presenta de 8.7 y en hombres de 9.2, encontrándose que los dos puntajes caen dentro de lo esperado en el perfil ideal, el cual nos señala una media teórica de 9 con un rango de 7 a 11 puntos.

En la escala de NECESIDAD DE EVASION (NEV) podemos observar que se vuelve a presentar la situación anterior sólo que ahora a la inversa, es en la mujer con una media real de 11.0 en donde se encuentra ligeramente más alta que en la del hombre, que es de 10.3 siendo la media teórica de 12 puntos con un rango de 10 a 14.

En la NECESIDAD DE IMPULSIVIDAD (NIM), los puntajes obtenidos se ubican dentro de los rangos estipulados en el perfil ideal, el cual

se señala con una media teórica de 8 puntos y un rango de 4 a 8 puntos, pero vuelve a presentarse el caso del puntaje ligeramente más alto en las mujeres con una media real de 6.2 que en el puntaje de los hombres, con una media de 5.2 .

En la NECESIDAD DE INTERES POR LOS DEMAS (NID) se observa que los puntajes obtenidos en las mujeres la media real de 15.6 y en hombres de 15.5 se encuentran situados dentro de lo esperado, el cual señala como una media teórica de 14 puntos con un rango de 12 a 16.

En la NECESIDAD DE ORDEN (NO) nuevamente observamos que los puntajes obtenidos en las mujeres en la media real fue de 15.2 y en los hombres de 15.8 Los cuales se ubican dentro de lo marcado en el perfil ideal señalando una media teórica de 15 con un rango de 13 a 17 puntos.

La NECESIDAD DE HUMORISMO (NH) en donde podemos apreciar que el puntaje en las mujeres se presente con una media real de 7.8 y en los hombres de 7.2, los cuales se encuentran dentro de lo esperado en el perfil ideal, en donde tenemos una media teórica de 7 puntos con un rango de 5 a 9.

En la NECESIDAD DE RECONOCIMIENTO SOCIAL (NRS), encontramos una media real en mujeres de 8.3 y en los hombres de 9.3 puntos observando que los obtenidos en nuestra muestra se ubican dentro de lo marcado en el perfil ideal, con una media teórica de 10 y un rango de 8 a 12 puntos.

En la NECESIDAD DE CONOCIMIENTO INTELECTUAL (NCI) observamos que los puntajes caen dentro de lo establecido en el perfil propuesto,

presentandose una media real en mujeres de 15.9 y en hombres de 16.1; siendo la media propuesta en el perfil ideal de 16 puntos con un rango de 14 a 18

en la última ESCALA DE VERDAD (EV), nos encontramos que los puntajes se presentan en las mujeres con una media real de 1.5 y en los hombres de 1.9, estando dentro de lo estipulado en el perfil ideal, donde se nos indica una media teórica de 1.5 con un rango de 0 a 3 puntos.

**CUADRO No 5**  
**PUNTAJE PROPUESTO EN CADA UNA DE LAS**  
**ESCALAS DEL PERFIL IDEAL Y PUNTAJES**  
**OBTENIDOS EN CADA UNA DE LAS ESCALAS**  
**EN MUJERES Y HOMBRES. ASI COMO PRESEN-**  
**TACION DE LA MEDIA Y +- UNA DESVIACION**  
**ESTANDAR.**

	NL	NAF	NAG	NAU	ND	NR	NEX	NEV	NIM	NID	NO	NH	NRS	NCI	EV
--	----	-----	-----	-----	----	----	-----	-----	-----	-----	----	----	-----	-----	----

MINIMO	15	13	3	7	9	11	7	10	4	12	13	5	8	14	0
--------	----	----	---	---	---	----	---	----	---	----	----	---	---	----	---

MEDIA	16.5	15	5	9.5	11.5	13	9	12	6	14	15	7	10	16	1.5
-------	------	----	---	-----	------	----	---	----	---	----	----	---	----	----	-----

MAXIMO	18	17	7	12	14	15	11	14	8	16	17	9	12	18	3
--------	----	----	---	----	----	----	----	----	---	----	----	---	----	----	---

MINIMO	12.2	11.5	2.3	4.8	7.5	11.5	5.6	7.1	3.3	13.2	11.7	5.0	4.6	13.2	0.3
--------	------	------	-----	-----	-----	------	-----	-----	-----	------	------	-----	-----	------	-----

MEDIA	14.8	13.8	4.9	7.6	11.0	13.9	8.7	11.0	6.2	15.6	15.2	7.8	8.3	15.9	1.5
-------	------	------	-----	-----	------	------	-----	------	-----	------	------	-----	-----	------	-----

MAXIMO	17.4	16.1	7.5	10.4	14.5	16.3	11.8	14.9	9.1	18.0	18.7	10.6	12.0	18.6	2.7
--------	------	------	-----	------	------	------	------	------	-----	------	------	------	------	------	-----

MINIMO	14.2	12.1	2.8	4.7	8.7	11.6	6.4	6.4	2.8	12.9	12.9	4.5	6.3	13.6	0.4
--------	------	------	-----	-----	-----	------	-----	-----	-----	------	------	-----	-----	------	-----

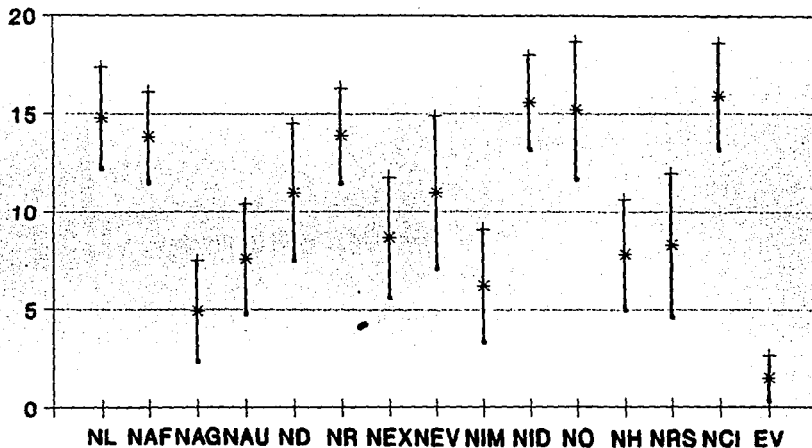
MEDIA	15.9	14.1	4.6	7.1	11.7	14.2	9.2	10.3	5.2	15.5	15.8	7.2	9.3	16.1	1.9
-------	------	------	-----	-----	------	------	-----	------	-----	------	------	-----	-----	------	-----

MAXIMO	17.6	16.1	6.4	9.5	14.7	16.8	12.0	14.2	7.6	18.1	18.7	9.9	12.3	18.6	3.4
--------	------	------	-----	-----	------	------	------	------	-----	------	------	-----	------	------	-----

IDEAL

MUJERES  
HOMBRES

## GRAFICA No7 PRUEBA DE MURRAY JACKSON APLICACION A MUJERES

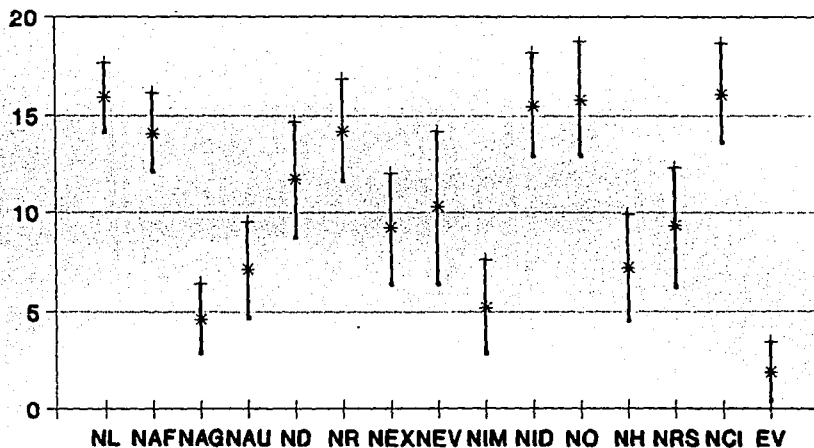


• MENOS 1 DS    \* MEDIA    + MAS 1 DS

MEDIA Y  $\pm$  1 DESVIACION ESTANDAR



## GRAFICA No8 PRUEBA DE MURRAY JACKSON APLICACION A HOMBRES



• MENOS 1 DS      \* MEDIA      + MAS 1 DS

MEDIA Y +-1 DESVIACION STANDAR

## DISCUSION E INTERPRETACION

A continuación se realizará la interpretación de los resultados obtenidos de acuerdo al planteamiento realizado en la presente investigación bajo las tres variables que se manejan (muestra total, por área del conocimiento y por sexo).

Uno de los aspectos más importantes dentro de esta prueba es la necesidad de logro en la que podemos percatarnos que nuestra muestra dentro de las tres variables manejadas, está dentro de los puntajes establecidos y esto nos lleva a corroborar lo revisado en el marco teórico, en donde señala la teoría de motivación de Maslow (Morris 1987), respecto a la autorrealización, que busca obtener la persona, a través de logros y metas que se va trazando, aspectos esenciales para este tipo de sujetos (Directivos centrados en la educación), sobre todo si los ubicamos dentro de una institución educativa, o como lo indica Rogers (1961), la meta de la vida sería el de convertirse en aquello para lo cual uno tiene una capacidad intrínseca, dicho autor define a este impulso "Tendencia a la Realización".

En la escala de afiliación nos percatamos que si bien el puntaje obtenido se ubica dentro del rango esperado, la media en las variables la encontramos ligeramente abajo de la media propuesta,

aspecto que nos lleva a retomar lo señalado en Diaz Guerrero (1994) en su artículo "Un factor cardinal en la personalidad de los mexicanos", cuando nos habla sobre la existencia de un rasgo de abnegación en los mexicanos, definiendo a esta, como la disposición conductual de que otros sean antes que uno y retomando lo escrito por dicho autor tenemos: "Los mexicanos, por término medio, han crecido con una tendencia a la abnegación, a la negación de su yo y de sus necesidades a favor de los demás y de la sociedad. Esto explica, cuando menos parcialmente, su forma de entender el respeto, su manera de otorgarlo, la facilidad como prefiere el amor sobre el poder, a lo cultural, particularmente lo folklórico por encima de lo material, a la armonía de la familia y con los amigos sobre el dinero, a confrontar los problemas por automodificación más que por autoafirmación, a ser sensitivos al entorno mas que independientes del mismo, a desarrollar aspectos femeninos dentro del machismo, a ser flexible más bien que severo, a cooperar más que a competir y a considerar a la obediencia como gran virtud". (Pag. 8).

Podemos corroborar lo anterior al observar los puntajes en las escala de autonomía, en donde el saber tomar una decisión, ser independiente en las decisiones que tomen es fundamental y aunque encontramos los puntajes de las tres variables dentro de lo esperado en el perfil ideal, se puede apreciar, que nuestra muestra se apega mas a reglas y estandares ya establecidos, lo que nos lleva a sugerir que de acuerdo al perfil académico de la población

(licenciatura) estas escalas se refuerzan con cursos y/o capacitación sobre toma de decisiones y solución de problemas en puestos directivos.

En las escalas de Agresión e Impulsividad, podemos observar que los puntajes se apegan a los propuestos en el perfil ideal, reforzando lo anterior encontramos en la Teoría de Maslow (Morris 1987), aspectos importantes en donde nos dice que el ser humano posee una naturaleza específica que debe ser estudiada, apoyada y estimulada, cada individuo tiene aptitudes y potencialidades que deben ser desarrolladas, estimulando a los individuos hacia la consecución de la felicidad. Así Maslow parte del supuesto que si identificamos la necesidad de un individuo podemos explicar y predecir su conducta y sobre todo el conocimiento de las necesidades de una persona nos permitirá comprender el sentido de sus comportamientos, predecir su conducta futura, por lo anterior se concluye que en la medida de que se conozcan las necesidades de los sujetos estas pueden ser dirigidas hacia la consecución de satisfacer o retroalimentar dicha necesidad.

Dentro de la necesidad de Dominancia se puede observar como uno de los aspectos más importantes, aquellas personas que tienen un nivel alto de persuasión, de convencimiento y ya que nuestra muestra no sólo es profesionalista, sino también docente (facilitador del

aprendizaje), es sumamente importante que se presente dentro de los rangos establecidos, aspecto que lo podemos apreciar dentro de las tres variables manejadas (muestra total, por area del conocimiento y sexo). De acuerdo a lo anterior se puede deducir que nuestra muestra busca ser negociadora y convincente en el planteamiento de sus ideas, aspecto por demás relevante como instructor.

Es importante aqui resaltar lo obtenido en la escala de necesidad de Interes por los Demás, ya que esta vendria a reforzar la escala de Dominancia, en donde nuestros sujetos obtienen un puntaje alto en esta escala y se puede deducir que si bien buscan interesarse por las personas, ésta se realiza manejando su persuasión y convencimiento, y si consideramos que nuestra muestra se compone de niveles directivos, que por un lado tienen bajo su cargo a subordinados, así mismo tienen bajo su responsabilidad la formación de estudiantes y contemplando los aspectos que maneja esta escala; características de simpatía y confort, de ayuda a otros, ofreciendo ayuda a aquellos que tienen necesidad de ella y que por supuesto, estas características se presentan en personas líderes, personas con un gran potencial de persuasión, confirmandose lo presentado en la necesidad de Dominancia.

Dentro de la necesidad de Resistencia, encontramos a aquellos sujetos que mantienen la calma en todo momento, resisten aquellas

situaciones que pueden volverse presionantes en momentos determinados y si consideramos que el trabajo del ejecutivo es el de responder acertadamente bajo presión, vemos favorablemente que el resultado de nuestra muestra se apega positivamente a lo establecido en el perfil, sin embargo es sumamente importante cuando se esta consciente que la labor del docente no sólo recae en proporcionar información en un sentido, sino en el de elevar el proceso de aprendizaje de su estudiantado, además de convertir esto en un proceso de retroalimentación independientemente a esto se observa sobre el grado de abnegación que presenta el mexicano ante la adversidad o ante situaciones de conflicto, de acuerdo a lo señalado por Diaz Guerrero (1994).

En la necesidad de Exhibicionismo y Reconocimiento Social, es importante retomar lo que nos dice Maslow (Morris 1987), en su pirámide de la autorrealización, dentro de la necesidad de Estimación, donde nos señala que ésta se divide en necesidad de autoestima y de heteroestima. La autoestima incluye confianza del individuo en sí mismo, aprecio y aceptación de sí mismo, la heteroestima se manifiesta en necesidad de respeto, de confianza basada en la buena opinión de los demás y necesidad de admiración. Lo anterior lo podemos observar al presentarse en cada una de estas escalas (necesidad de Exhibicionismo y Reconocimiento Social), los puntajes superados en el perfil ideal en la tres variables, en donde se describen como personas con necesidad de atraer, conover

o entretener a otros, así como de adquirir seguridad mediante el logro de la atención de otros, aspecto favorable para el docente.

En la necesidad de Evasión en donde Murray nos habla de la necesidad de escapar de una situación peligrosa, evitar el dolor, de tomar precauciones, esto dentro de cualquier ámbito es muy importante el saberlo manejar ya que en ocasiones es difícil rehuir ciertas situaciones, sobre todo en puestos en los cuales se tiene algún número de subordinados o como es el caso se cuente con cierto número de estudiantes, lo cual nos habla de que si bien es difícil apartarse de situaciones problemáticas, será necesario en algunos casos el intervenir pero sin que esto lleve a involucrarse, por lo que se puede apreciar en los resultados obtenidos en las tres variables se ubican abajo de la media propuesta, pero dentro del rango esperado, aspecto por demás positivo para el análisis de la presente investigación.

Dentro de la necesidad de Orden, es importante señalar que esta escala generalmente en cualquier nivel o ámbito es importante, pero se vuelve más, cuando se está hablando de puestos directivos o que en el mejor de los casos, el trabajo de una persona se ve reflejada la organización que lleva para planear sus actividades, más aún cuando estas se vuelven parte de la formación de los estudiantes, así podemos observar que el puntaje obtenido en la muestra en las



tres variables manejadas, esta de acuerdo con el propuesto en el perfil ideal.

Necesidad de Humorismo, esta escala nos señala la necesidad de relajamiento tanto físico como mental, como aquella válvula de escape que requiere todo ser humano, por lo que es importante mantener un equilibrio en todo lo que realizamos manteniendo una conducta optimista, alegre, jovial, pero también debemos tomar en algunos casos las situaciones con la seriedad necesaria, por lo que se observa como positivo el hecho de presentarse los puntajes dentro de lo propuesto en el perfil ideal.

Una de las necesidades más importantes dentro de esta investigación y para las características de la muestra, es la necesidad de Conocimiento Intelectual, la cual si consideramos que nuestra población no sólo estará en puestos directivos, sino que además son los transmisores de información y responsables de la formación académica del estudiante. Sin embargo dadas las características de esta escala, en donde teniendo un puntaje alto hablamos de personas que gozan de pensamiento lógico, de síntesis de ideas y particularmente están dirigidos a satisfacer la curiosidad intelectual o resolver algún problema, por lo que resulta satisfactorio el observar que los puntajes obtenidos en cada una de las variables se apegan a los propuestos en el perfil ideal. Aunque

dadas las características de esta escala y lo esperado de nuestros sujetos se hace la recomendación de reforzar esta escala para que los puntajes se eleven aún más todavía, ya sea mediante cursos de capacitación, diplomados o especialidades en cada una de sus áreas.

La escala de Verdad. En esta los puntajes obtenidos vienen a corroborar para lo que fue diseñada esta escala, detectar aquellas protocolos en los cuales existe error no intencionado por parte del examinado o una inadecuada interpretación de los reactivos, apegándose totalmente los resultados obtenidos de la muestra en cada una de las áreas, de acuerdo al perfil ideal propuesto, por lo que es importante señalar que los puntajes están ligeramente abajo de lo marcado en dicho perfil, dentro de las tres variables manejadas, con lo que se podría proponer bajar aún más, los puntajes esto es de 0 a 2 puntos.

## SUMARIO Y CONCLUSIONES

La presente investigación surgió de la necesidad de buscar un perfil de personalidad, que fuera acorde con el perfil docente que se espera en una Institución Educativa de nivel superior.

Otro aspecto importante lo constituyó la elección de personal, en una institución educativa, hablando específicamente de profesionistas especializados en diversas áreas de estudio, mas aún cuando estos son educadores y transmisores de conocimiento, de acuerdo a lo anterior, es que surge la necesidad de encontrar un instrumento, confiable pero a la vez ágil, el cual permitiera medir las necesidades de personalidad de sus candidatos a ocupar puestos directivos dentro de esta organización, o en el mejor de los casos ser candidatos viables a obtener una promoción.

Asimismo de acuerdo a la información que se tiene sobre pruebas de personalidad, orientadas a la elección de personal, en instituciones educativas, surge la necesidad de un instrumento que oriente a la búsqueda de un conocimiento de los individuos, sin enfatizar la detección de patologías, ya que para fines de esta investigación nos avocamos a la búsqueda de habilidades, tendencias, rasgos, etc. Los cuales nos permiten detectar la relación que tendrá el sujeto con su nuevo puesto.

Por todo lo anterior, es que se escogió el Inventario de Personalidad de Douglas N. Jackson con el fin de obtener el perfil de personalidad de los puestos directivos de una institución educativa de nivel superior (privada), asimismo se busco encontrar el perfil de personalidad por áreas de estudio y por sexo. Los resultados encontrados fueron desglosados en el apartado anterior, así como la interpretación de ellos.

#### CONCLUSION:

De acuerdo al desarrollo de esta investigación, así como del análisis del mismo, se ha llegado a varias conclusiones;

1.- Es importante notar que de acuerdo a las características de personalidad obtenidas de nuestra muestra, podemos apreciar gran relación en lo que nos señala Diaz-Guerrero (1993), en su artículo "Un factor cardinal en la personalidad de los mexicanos", en lo que respecta a la existencia de un rasgo de abnegación en los mexicanos, así como el nivel de consciencia con el que se realiza este comportamiento en México.

En este artículo el autor nos refiere lo siguiente: "Los mexicanos por término medio, han crecido con una tendencia a la abnegación, a la negación de su YO y de sus necesidades a favor de los demás y de la sociedad" (pag. 9), Así este autor nos define la abnegación como "La disposición conductual de que los otros sean antes que

una". Pero lo que es evidente es que, por un lado, no les place a los mexicanos que les digan abnegados, y por el otro, que factorialmente el término está ligado al significado de pena. Diaz-Guerrero (1993).

Así podemos darnos cuenta que si bien los puntajes obtenidos por nuestra muestra se ubican dentro del parámetro propuesto en el perfil ideal, los resultados concuerdan en lo que respecta al término "abnegación", lo anterior lo podemos observar en las escalas de necesidad de Logro, Autonomía, Evasión y Afiliación, y en esta última como se señaló en el artículo de Diaz-Guerrero vendría a reforzar lo que señala dicho autor al respecto de las dimensiones descubiertas para la cultura mexicana, en donde lo más importante es la denominada obediencia afiliativa.

Con lo anterior observamos que el perfil de personalidad obtenido viene a corroborar los estudios realizados, observando los puntajes obtenidos en las escalas de Logro, Afiliación y Autonomía siendo esta última la que nos dice, en puntajes bajos, de personas que se apegan a reglas y normas ya establecidas, que son dependientes y que les cuesta trabajo tomar decisiones, por lo que podemos considerar lo anterior dentro de las características de abnegación y de obediencia afiliativa.

Asimismo y como contraparte la escala de Resistencia todavía nos viene a corroborar lo anterior, al presentarse un puntaje bajo, nos

indica a sujetos y personas que toleran el dolor o la adversidad, pero que saben apegarse a reglas, son entóicos y demuestran tener fortaleza física y moral, aunque generalmente son dependientes, aspectos importantes en la abnegación.

2.- De acuerdo a las interrogantes planteadas al inicio del presente trabajo, podemos observar en términos generales y de acuerdo al primer planteamiento;

¿SERA EL INSTRUMENTO PRF UNA PRUEBA SENSIBLE PARA SELECCIONAR PROFESORES PARA UNA INSTITUCION EDUCATIVA?

¿LOS CANDIDATOS OBTENDRAN EL PERFIL IDEAL DE LA INSTITUCION?

De lo anterior se puede deducir, que efectivamente la prueba PRF es un instrumento sensible y objetivo en la selección de profesores de una institución educativa, ya que se demostró una gran congruencia entre el perfil ideal (teórico) y el obtenido de la muestra total de sujetos, por lo que se plantea que de acuerdo a este resultado, se recomienda utilizarse tanto en el proceso de selección de personal docente, así como de su promoción dentro de una institución educativa.

Para el tercer planteamiento;

¿SE ENCONTRARÁN DIFERENCIA EN LOS PERFILES POR ÁREA DE ESTUDIO Y SEXO?

Para lo anterior podemos apreciar que existe gran similitud entre el perfil ideal esperado (teórico) y los obtenidos en cada una de las cuatro áreas investigadas (CIENCIA Y TECNOLOGÍA -CT-, ECONÓMICO ADMINISTRATIVO -EA-, DISCIPLINAS SOCIALES -DS- Y ARTES Y HUMANIDADES -AH-), así como del SEXO, aunque resulta sumamente importante señalar que si bien todas caen dentro de los rangos esperados hay escalas como la de Logro, Dominancia, Resistencia, Interés por los Demás, Orden y Conocimiento Intelectual, que es recomendable que en primer instancia, presenten los puntajes establecidos, pero reforzando que es preferible, que de ser posible, este puntaje sea todavía más alto, ya que esto nos hablaría de personas que no sólo se conforman con lo que tienen o lo que el medio ambiente les ha dado, sino que buscan la superación y estar en constante logros, acción de gran importancia en la actualidad.

Asimismo también se debe resaltar las escalas que sería recomendable se presentaran todavía más abajo de lo propuesto, como son; Agresión, Impulsividad y la escala de Verdad.

También se señalan aquellas escalas que se presentan bajo una situación intermedia y que muchas veces las variamos según se presente la situación, pero que nuevamente se deberán presentar



como punto intermedio, nos referimos a ; Afiliación, Autonomía, Exhibicionismo, Evasión, Humorismo y Reconocimiento Social por último es conveniente hacer hincapié en la gran utilidad que puede dar este instrumento, así como los resultados de la investigación tanto en el proceso de selección como de promoción, a la institución educativa de la cual se obtuvo la muestra , ya que como todo proceso esta institución busca la actualización y superación en todo momento y esto puede ser posible gracias a un mejor filtro dentro de su proceso de evaluación, sobre todo si este mecanismo se vuelca hacia la excelencia académica dentro de su MODELO EDUCATIVO SIGLO XXI.

Por lo que se puede determinar con todo lo anterior, que el perfil de personalidad obtenido en la presente investigación, será de gran utilidad dentro del proceso de evaluación docente (promoción), así como de selección y contratación, para la institución educativa de que se obtuvo, sobre todo en lo que respecta a las áreas de conocimiento, constituyendo un nuevo tema de investigación la obtención del perfil de personalidad específico a cada profesión.

## BIBLIOGRAFIA

Anastasi, A. (1974). Test psicológicos. Madrid. Edit. Aguilar.

Arias G. F. (1978). Administración de Recursos Humanos. México. Edit. Trillas.

Bee h. Y Mitchell S. (1987). El Desarrollo de la Persona. México. Edit. Harla.

Craig G. (1988). Desarrollo Psicológico. México. Edit. Prentice Hall.

Darley G. (1990). Psicología. México. Edit. Prentice Hall.

Diaz-Guerrero R. (1993). Un Factor Cardinal en la Personalidad de los Mexicanos: Revista de Psicología Social y Personalidad 2, 1-19.

Fadiman J. y Frager R. (1979). Teorías de la Personalidad. México. Edit. Harla.

Furszyfer, Mostkow S. y Velázquez M. (1972). Estudio Preliminar del Inventario de Personalidad de Douglas N. Jackson en Estudiantes de Secundaria del Distrito Federal. Tesis no publicada, Licenciatura, UNAM.

Goldman H. (1981). Psiquiatría General. México. Edit. Manual Moderno.

Gómez R. (1983). El Método Experimental. México, Edit. Harla

González J. (1987). Psicología de la Personalidad. Madrid. Edit. Biblioteca Nueva.

Hernández S. (1991) Metodología de la Investigación México, Edit. Mc Graw Hill.

Kolb. (1978). Psiquiatría Clínica Moderna. México. Edit. La Prensa Medica Mexicana.

Maldonado R., Saldaña C. y Xacur R. (1981). Estandarización del Inventario Psicológico de California (C.P.I.) En una Población de Estudiantes de la UNAM. Tesis no publicada licenciatura, UNAM.

Matamoros D.F. (1991) Perfil del Docente MES XXI Tlaxanti, Publicación de la U.V.M., No 2 enero-marzo.

Morales M. (1975). Psicometría aplicada. México. Edit. Trillas.

Morris c. (1987). Psicología un nuevo enfoque. México. Edit. Prentice Hall.

Nadelsticher A. Teoría e Investigación en Psicología Social México. Edit. UAM

Nathan P. y Harris S. (1983). Psicopatología y Sociedad. México. Edit. Trillas.

Robbins S. (1987). Comportamiento Organizacional. México. Edit. Prentice Hall.

Smith R. (1984). Psicología Fronteras de la Conducta. México. Edit. Harla.

Sorton A. (1972). La Inteligencia Eficaz. Bilbao. Edit. Mensajero.

Statt D. (1990). La Psicología. México. Edit. Harla.

Whittaker James O. (1976). Psicología. México. Edit. Interamericana.

Woolfolk Anita E. (1990). Psicología Educativa. México, Edit. Prentice hall.

Zimbardo, Ph. G y Ruch F.L. (1977) Psicología y Vida. México. Edit. Trillaa.

## A N E X O S

**COMPARATIVO DE RESULTADOS DE LOS  
300 REACTIVOS DE LA PRUEBA EN LA  
APLICACION DE 209 CUESTIONARIOS.**



L 162 RES A 162 RES AD 162 RES AU 162 RES D 162 RES E 162 RES EV 162 RES IA 162 RES I 162 RES O 162 RES R 162 RES SC 162 RES CI 162 RES W 162 RES

1	27	2	35	3	1	4	31	5	25	6	35	7	17	8	2	9	35	10	35	11	35	12	38	13	35	14	34	15	0
16	37	17	34	18	3	17	20	23	0	21	9	22	15	23	27	24	14	25	35	26	32	27	20	28	34	29	36	30	10
31	27	32	37	33	2	34	23	35	21	36	24	37	21	38	23	39	13	40	34	41	29	42	36	43	5	44	37	45	4
46	38	47	38	46	26	47	21	56	35	51	27	52	25	53	20	54	10	55	15	56	32	57	27	58	31	59	34	60	8
61	37	62	36	63	6	64	7	65	34	66	38	67	22	68	31	69	6	70	34	71	33	72	13	73	35	74	33	75	16
75	3	77	33	78	35	79	18	80	32	81	37	82	37	83	14	84	18	85	38	86	34	87	2	88	31	89	35	90	2
91	22	92	33	93	16	94	6	95	32	96	35	97	2	98	35	99	2	100	39	101	35	102	12	103	29	104	24	105	0
106	37	107	39	108	6	109	11	110	31	111	35	112	23	113	15	114	17	115	34	116	38	117	16	118	32	119	37	120	1
121	35	122	32	123	17	124	26	125	24	126	36	127	10	128	25	129	7	130	37	131	34	132	4	133	27	134	32	135	7
136	32	137	21	138	3	139	19	140	25	141	34	142	23	143	13	144	3	145	35	146	35	147	33	148	23	149	38	150	3
151	30	152	27	153	4	154	12	155	19	156	20	157	29	158	16	159	1	160	36	161	22	162	19	163	8	164	37	165	1
166	36	167	29	168	4	169	14	170	25	171	37	172	22	173	21	174	4	175	15	176	35	177	3	178	8	179	29	180	0
181	34	182	16	183	0	184	5	185	6	186	31	187	5	188	24	189	4	190	29	191	31	192	5	193	20	194	36	195	0
196	38	197	38	198	12	199	5	200	24	201	32	202	25	203	17	204	6	205	21	206	37	207	26	208	10	209	38	210	1
211	33	212	22	213	3	214	1	215	15	216	19	217	4	218	29	219	1	220	33	221	14	222	15	223	15	224	32	225	0
226	36	227	29	228	5	229	22	230	35	231	29	232	7	233	20	234	7	235	21	236	29	237	3	238	6	239	24	240	4
241	23	242	24	243	4	244	3	245	10	246	15	247	0	248	16	249	16	250	36	251	22	252	4	253	9	254	25	255	0
256	37	257	2	258	4	259	4	260	11	261	27	262	10	263	9	264	26	265	37	266	35	267	7	268	10	269	19	270	4
271	21	272	22	273	0	274	12	275	20	276	7	277	3	278	21	279	1	280	38	281	19	282	6	283	21	284	21	285	15
286	31	287	13	288	4	289	14	290	24	291	26	292	30	293	2	294	3	295	7	296	28	297	3	298	31	299	31	300	9

ADICION COMPARATIVO TOTAL FINAL

CARREPA/PAPEL: CIENCIA Y TECNOLOGIA 39 CUESTIONARIOS TOTAL

L CORRECTA 815 INCORRECTA 87 CORRECTA 57 CORRECTA 107 CORRECTA 273 CORRECTA 463 CORRECTA 554 CORRECTA 346 CORRECTA 351 CORRECTA 195 CORRECTA 469 CORRECTA 405 CORRECTA 294 CORRECTA 357 CORRECTA 631 CORRECTA 75 CORRECTAS : 6132  
 INCORRECT 141 INCORRECT 103 INCORRECT 60 INCORRECT 497 INCORRECT 267 INCORRECT 236 INCORRECT 414 INCORRECT 374 INCORRECT 364 INCORRECT 151 INCORRECT 154 INCORRECT 436 INCORRECT 393 INCORRECT 129 INCORRECT 695 INCORRECTAS: 5268

TOTAL 11400



L REG RES A REG RES AS REG RES AL REG RES B REG RES C REG RES E REG RES EV REG RES IA REG RES I REG RES G REG RES H REG RES IC REG RES CI REG RES V REG RES

1	24	2	74	3	7	4	61	5	66	3	74	7	52	9	6	9	72	10	71	11	72	12	75	13	61	14	73	15	3	
16	76	17	72	18	17	17	37	20	9	21	19	22	35	13	47	24	33	25	74	26	71	27	43	23	56	29	70	30	19	
31	50	32	72	33	5	34	44	35	34	25	75	37	46	36	54	39	44	48	75	41	50	42	79	43	27	44	75	45	18	
46	76	47	51	48	10	49	43	50	76	51	47	52	50	53	51	54	24	55	36	52	71	57	56	58	66	59	59	60	9	
61	65	62	76	63	9	64	25	65	69	66	60	67	47	66	57	69	16	70	72	72	71	77	72	32	73	63	74	74	75	24
76	5	77	71	78	75	79	39	80	65	81	68	92	70	93	44	64	27	95	64	85	74	97	4	88	64	89	77	90	5	
91	39	72	61	87	63	94	22	95	62	96	75	97	21	98	77	99	8	100	79	101	78	102	25	103	50	104	61	105	3	
106	74	107	76	108	9	109	26	110	59	111	72	112	53	113	41	114	37	115	55	116	72	117	22	118	52	119	52	120	3	
121	73	122	65	123	42	124	48	125	56	126	71	127	22	128	54	129	21	130	75	131	72	132	9	133	55	134	67	135	10	
136	62	137	33	138	21	139	44	140	44	141	74	142	56	143	45	144	17	145	57	146	70	147	53	148	32	149	57	150	1	
151	51	152	44	153	16	154	27	155	34	156	32	157	55	158	36	159	12	160	72	161	49	162	21	163	25	164	53	165	10	
166	77	167	56	168	7	169	34	170	50	171	65	172	39	173	41	174	19	175	47	176	64	177	-3	178	25	179	66	180	4	
181	69	182	32	183	4	184	12	185	21	186	57	187	22	188	55	189	21	190	60	191	65	192	16	193	44	194	71	195	1	
196	30	197	77	198	25	199	12	200	44	201	60	202	44	203	47	204	12	205	40	206	73	207	63	208	18	209	79	210	7	
211	71	212	45	213	8	214	2	215	30	216	38	217	12	218	23	219	5	220	79	221	16	222	37	223	37	224	39	225	3	
226	73	227	59	228	15	229	41	230	69	231	45	232	16	233	45	234	23	235	50	236	61	237	5	238	7	239	53	240	12	
241	42	242	45	243	3	244	4	245	22	246	38	247	2	248	49	249	36	250	72	251	47	252	13	253	18	254	52	255	6	
256	74	257	7	258	16	259	19	260	37	261	57	262	17	263	26	264	62	265	75	266	66	267	19	268	18	269	38	270	13	
271	53	272	40	273	4	274	23	275	43	276	22	277	11	278	46	279	19	280	78	281	41	282	18	283	6	284	61	285	24	
286	69	287	18	288	5	289	20	290	43	291	54	292	68	293	10	294	19	295	13	296	55	297	8	298	9	299	55	300	3	

NUMERO COMPARATIVO TOTAL FINAL

CARRERA: AREA ECONOMICO ADMINISTRATIVO 82 CUESTIONARIOS TOTAL

L	A	47	48	B	R	E	EV	IX	I	9	H	62	CI	4	
CORRECTA1249	CORRECTA1117	CORRECTA 710	CORRECTA 564	CORRECTA 953	CORRECTA1140	CORRECTA 766	CORRECTA 607	CORRECTA 513	CORRECTA1246	CORRECTA1211	CORRECTA 609	CORRECTA 741	CORRECTA1285	CORRECTA 180	CORRECTAS 122943
INCORREC 391	INCORREC 407	INCORREC1247	INCORREC1255	INCORREC 487	INCORREC 590	INCORREC 674	INCORREC 733	INCORREC1127	INCORREC 394	INCORREC 374	INCORREC1031	INCORREC 699	INCORREC 355	INCORREC1460	INCORRECTAS11655

TOTAL 24100

FALLA DE ORIGEN

FALLA DE ORIGEN



RESPUESTAS DE LA PRUEBA DE CALIDAD

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20										
1	5	2	24	3	2	4	23	5	12	6	23	7	15	8	3	9	22	10	22	11	21	12	25	13	22	14	23	15	0
1a	11	17	23	15	5	19	13	20	3	21	5	22	11	23	20	24	13	25	23	26	23	27	12	28	21	29	23	30	6
31	5	32	24	33	2	34	21	35	11	36	25	37	19	38	14	39	9	40	26	41	20	42	25	43	5	44	25	45	6
45	11	47	25	42	22	49	14	50	23	51	17	52	15	53	14	54	6	55	16	56	24	57	18	58	20	59	23	60	1
61	10	62	25	63	2	64	6	65	22	66	26	67	19	68	15	69	2	70	25	71	24	72	12	73	15	74	22	75	6
76	2	77	24	78	25	79	16	80	21	81	23	82	25	83	6	84	11	85	21	86	20	87	6	88	17	89	25	90	0
91	3	92	25	93	15	94	5	95	25	96	23	97	5	98	26	99	1	100	25	101	25	102	10	103	16	104	22	105	0
106	4	107	22	108	8	109	12	110	17	111	23	112	16	113	12	114	11	115	17	116	23	117	7	118	20	119	19	120	0
121	7	122	22	123	11	124	23	125	13	126	26	127	3	128	14	129	6	130	23	131	15	132	4	133	19	134	24	135	3
136	8	137	11	138	7	139	18	140	18	141	23	142	18	143	13	144	7	145	21	146	23	147	19	148	14	149	21	150	1
151	5	152	14	153	7	154	14	155	7	156	12	157	17	158	16	159	4	160	26	161	16	162	6	163	3	164	26	165	0
166	14	167	14	168	1	169	11	170	16	171	24	172	15	173	17	174	3	175	14	176	25	177	6	178	11	179	23	180	6
181	6	182	11	183	0	184	4	185	2	186	24	187	5	188	14	189	5	190	16	191	22	192	5	193	11	194	24	195	0
196	11	197	7	198	6	199	1	200	13	201	19	202	17	203	10	204	4	205	17	206	14	207	17	208	1	209	24	210	2
211	9	212	16	213	6	214	4	215	11	216	11	217	2	218	25	219	0	220	26	221	5	222	10	223	11	224	20	225	1
226	13	227	17	228	4	229	14	230	25	231	13	232	3	233	11	234	6	235	13	236	17	237	0	238	3	239	15	240	3
241	7	242	17	243	1	244	3	245	3	246	14	247	0	248	15	249	12	250	21	251	17	252	2	253	4	254	10	255	2
256	16	257	0	258	4	259	1	260	14	261	19	262	4	263	7	264	20	265	23	266	22	267	2	268	4	269	16	270	4
271	4	272	1	273	1	274	5	275	6	276	7	277	3	278	15	279	2	280	24	281	15	282	2	283	0	284	17	285	5
286	11	287	9	288	4	289	14	290	19	291	14	292	17	293	5	294	5	295	6	296	22	297	6	298	1	299	21	300	3

144

NOMBRE COMPARATIVO FINAL TOTAL		CORRECTA: LINGUA, ARTE Y HUMANIDADES 24 CUESTIONARIOS TOTAL																													
L	A	AG	AL	B	S	E	EP	T	D	H	GC	CI	R																		
CORRECTA	150	CORRECTA	169	CORRECTA	137	CORRECTA	217	CORRECTA	275	CORRECTA	372	CORRECTA	231	CORRECTA	269	CORRECTA	150	CORRECTA	405	CORRECTA	416	CORRECTA	170	CORRECTA	227	CORRECTA	426	CORRECTA	44	CORRECTAS	3079
INCORRECTA	362	INCORRECTA	154	INCORRECTA	363	INCORRECTA	303	INCORRECTA	242	INCORRECTA	149	INCORRECTA	269	INCORRECTA	291	INCORRECTA	370	INCORRECTA	115	INCORRECTA	162	INCORRECTA	342	INCORRECTA	293	INCORRECTA	94	INCORRECTAS	475	INCORRECTAS	3921

TOTAL 7800

# FALLA DE ORIGEN

15

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE LOGRO

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

145

1	
2	
3	
4	
5	
6	** (2)
7	* (1)
8	* (1)
9	
10	** (2)
11	**** (4)
12	***** (11)
13	***** (10)
14	***** (27)
15	***** (33)
16	***** (49)
17	***** (30)
18	***** (33)
19	***** (6)
20	

F R E C U E N C I A

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE AFILIACION

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

146

1	
2	
3	
4	
5	
6	** (2)
7	* (1)
8	* (1)
9	** (2)
10	***** (8)
11	***** (11)
12	***** (23)
13	***** (27)
14	***** (39)
15	***** (41)
16	***** (31)
17	***** (18)
18	**** (4)
19	* (1)
20	

F R E C U E N C I A

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE AGRESION

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

147

1	
2	***** (5)
3	***** (17)
4	***** (43)
5	***** (46)
6	***** (32)
7	***** (32)
8	***** (13)
9	***** (9)
10	**** (4)
11	** (2)
12	** (2)
13	** (2)
14	* (1)
15	
16	* (1)
17	
18	
19	
20	

F R E C U E N C I A

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE AUTONOMIA

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

148

1	
2	***(3)
3	***** (8)
4	***** (20)
5	***** (26)
6	***** (29)
7	***** (23)
8	***** (39)
9	***** (17)
10	***** (16)
11	***** (12)
12	***** (7)
13	***** (6)
14	** (2)
15	
16	*(1)
17	
18	
19	
20	

F R E C U E N C I A

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE DOMINANCIA

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

149

1	
2	
3	*(1)
4	** (2)
5	**** (4)
6	***** (11)
7	***** (10)
8	***** (16)
9	***** (11)
10	***** (25)
11	***** (23)
12	***** (21)
13	***** (20)
14	***** (29)
15	***** (14)
16	***** (11)
17	***** (7)
18	** (2)
19	** (2)
20	

F R E C U E N C I A



GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE RESISTENCIA

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

150

1	
2	
3	
4	
5	
6	** (2)
7	* (1)
8	** (2)
9	***** (5)
10	***** (7)
11	***** (14)
12	***** (25)
13	***** (26)
14	***** (29)
15	***** (31)
16	***** (28)
17	***** (20)
18	***** (15)
19	*** (3)
20	* (1)

F R E C U E N C I A

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD EXHIBICIONISMO

1	
2	*(1)
3	***** (7)
4	***** (5)
5	***** (14)
6	***** (9)
7	***** (27)
8	***** (26)
9	***** (34)
10	***** (25)
11	***** (19)
12	***** (16)
13	***** (11)
14	***** (8)
15	*** (3)
16	** (2)
17	*(1)
18	*(1)
19	
20	

F R E C U E N C I A

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

151

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE EVASION

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

152

0	*(1)
1	
2	****(4)
3	***(3)
4	***(3)
5	***** (11)
6	***** (11)
7	***** (14)
8	***** (19)
9	***** (19)
10	***** (16)
11	***** (16)
12	***** (19)
13	***** (17)
14	***** (13)
15	***** (19)
16	***** (11)
17	***** (7)
18	***** (6)
19	
20	

F R E C U E N C I A

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE IMPULSIVIDAD

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

153

1	** (2)
2	***** (14)
3	***** (32)
4	***** (29)
5	***** (39)
6	***** (29)
7	***** (17)
8	***** (9)
9	***** (12)
10	***** (11)
11	***** (8)
12	**** (4)
13	* (1)
14	* (1)
15	* (1)
16	
17	
18	
19	
20	

F R E C U E N C I A

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE INTERES POR LOS DEMAS

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

154

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	*(1)
8	*(8)
9	****(4)
10	***** (8)
11	***** (5)
12	***** (7)
13	***** (11)
14	***** (17)
15	***** (34)
16	***** (39)
17	***** (28)
18	***** (35)
19	***** (14)
20	***** (5)

F R E C U E N C I A

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE ORDEN

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

1	*(1)
2	
3	
4	
5	*(1)
6	***(2)
7	*(1)
8	*(1)
9	****(4)
10	***** (7)
11	*****(5)
12	***** (13)
13	***** (14)
14	***** (15)
15	***** (23)
16	***** (21)
17	***** (31)
18	***** (30)
19	***** (30)
20	***** (10)

F R E C U E N C I A

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE HUMORISMO

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

156

1	
2	***(3)
3	***** (12)
4	***** (17)
5	***** (19)
6	***** (32)
7	***** (27)
8	***** (19)
9	***** (31)
10	***** (22)
11	***** (6)
12	***** (12)
13	***(3)
14	***** (5)
15	
16	*(1)
17	
18	
19	
20	

F R E C U E N C I A

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE RECONOCIMIENTO SOCIAL

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

1	***** (6)
2	**** (4)
3	***** (7)
4	***** (7)
5	***** (7)
6	***** (15)
7	***** (21)
8	***** (24)
9	***** (17)
10	***** (35)
11	***** (22)
12	***** (14)
13	***** (16)
14	***** (6)
15	*** (3)
16	*(1)
17	**** (4)
18	
19	
20	

F R E C U E N C I A



GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

NECESIDAD DE CONOCIMIENTO INTELECTUAL

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

158

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	*(1)
8	
9	*** (3)
10	*** (3)
11	***** (6)
12	***** (11)
13	***** (12)
14	***** (15)
15	***** (24)
16	***** (28)
17	***** (35)
18	***** (34)
19	***** (28)
20	***** (9)

F R E C U E N C I A

GRAFICA DE FRECUENCIA DE LA ESCALA

ESCALA DE VERDAD

P  
U  
N  
T  
A  
J  
E

159

0	***** (40)
1	***** (62)
2	***** (49)
3	***** (36)
4	***** (12)
5	***** (6)
6	*** (3)
7	** (1)
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
15	
16	
17	
18	
19	
20	

F R E C U E N C I A