

88
2ej



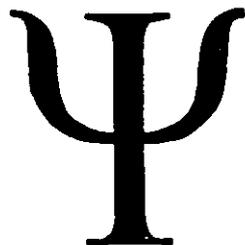
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE PSICOLOGIA
DIVISION DE ESTUDIOS PROFESIONALES**

**TIPO DE CARACTER Y ORIENTACION A LOGRO
EN UN GRUPO DE UNIVERSITARIOS**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A :
RAUL HERNANDEZ ESPINOZA

DIRECTOR DE TESIS: MTRO. SOTERO MORENO CAMACHO
REVISOR: LIC. MIRIAM CAMACHO VALLADARES
MTRO. SAMUEL JURADO CARDENAS
LIC. CELSO SERRA PADILLA
LIC. JORGE VALENZUELA VALLEJO



MEXICO, D. F.

1999.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

273585



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos:

**A la Universidad Nacional Autónoma de México:
en especial a la Facultad de Psicología**

A quienes colaboraron en el presente estudio:

Director: Mtro. Sotero Moreno Camacho
Revisor: Lic. Miriam Camacho Valladares
Lic. Celso Serra Padilla
Mtro. Samuel Jurado Cárdenas
Lic. Jorge Alfonso Valenzuela Vallejo
Mtra. Rocio Paez Gómez

Aplicación de instrumentos:

Psicólogo Delfino Bartolo del Angel
Psicóloga Gabriela Katiana Zevallos
Lic. Gerardo Hernández
Hospital General de México: Dirección de Enseñanza
Psicóloga María del Rosario Escutia Martínez
Psicóloga Marisela Ledesma Correa
Psicólogo Octavio Alejandro Castro

Asesoría metodológica y estadística:

Lic. Miriam Camacho Valladares

Financiamiento:

Sr. Raúl Hernández Rodríguez

Tramites administrativos:

Sr. Alberto Román Valencia
Lic. Catalina Ledesma Espindola
Lic. Enrique García Jiménez
Sra. Fátima Ramírez López
Mtra. Guadalupe Medina Hernández
Srita. María Luz Vega Zaldivar
Sra. Nora Ruíz Eslava
Dra. Rocio Quesada Castillo

CONTENIDO

	Página
INTRODUCCIÓN	1
I. CARÁCTER	4
1.1. Personalidad: formación del carácter	8
1.2. Formación del carácter	18
1.3. Estudios realizados con la variable	23
II. ORIENTACIÓN A LOGRO	32
2.1. Definición	36
2.2. Correlatos	38
III. PROCESO METODOLÓGICO	45
3.1. Objetivo general	
3.2. Objetivos específicos	
3.3. Problema de investigación	
3.4. Hipótesis	
3.5. Variables	
3.6. Método:	
a) Sujetos	
b) Instrumentos	
c) Escenario	
d) Procedimiento	
e) Análisis estadístico	
IV. RESULTADOS	54
V. DISCUSIÓN	64
BIBLIOGRAFÍA	69
ANEXOS	78

INTRODUCCIÓN

La psicología data de fechas inmemorables, pero el estudio de esta disciplina como ciencia lleva poco más de 100 años. La psicología tiene como objetivo de estudio al ser humano, y de éste se ocupa en particular de sus funciones y procesos mentales y conductuales.

De este objetivo hay autores (Davidoff, 1993; Cueli, 1995; Engler, 1996) del cual han opinado y estructurado diversos marcos conceptuales dando lugar a paradigmas o teorías en psicología. De esto se ha derivado el concepto de personalidad: organización duradera de las predisposiciones, características, valores y formas de ajustarse del individuo al medio ambiente.

El estudio de este concepto se construye a partir del supuesto de que mediante rasgos físicos y/o psicológicos es probable controlar y predecir la conducta de los individuos. Respecto a este hecho, surgen diferentes teorías de la personalidad: 1) Teorías del Tipo; 2) Teorías del Rasgo; 3) Teorías del Desarrollo y 4) Teorías de la Dinámica de la Personalidad (Hilgard, 1966).

Como se mencionó en el párrafo anterior, la personalidad se puede caracterizar por una serie de rasgos, dentro de los cuales cabe destacar la importancia del carácter. Fromm (1973) lo define como la forma relativamente permanente en la que la energía humana es canalizada en procesos de asimilación y socialización. Para Fromm (1973), la personalidad está constituida por dos elementos: 1) El Temperamento y 2) El Carácter. El primero es heredado, innato y permanente, el segundo es adquirido mediante los procesos de asimilación y socialización por lo que es susceptible de ser modificado.

La forma particular como una persona se relaciona con el medio ambiente y con ella misma es a través de la expresión de su carácter. Una manifestación del carácter puede ser la orientación a logro. Esta, se puede caracterizar por una preferencia a comprometerse en tareas difíciles (Maestría), también por una predisposición positiva hacia el trabajo (Trabajo) o bien por una búsqueda por ser mejor que otros (Competencia) (Díaz-Loving, Andrade, y La Rosa, 1989).

Al conocer el tipo de carácter de estudiantes universitarios se busca relacionar cómo éstos canalizan la orientación a logro de acuerdo al estudio de una determinada disciplina (contaduría, medicina y psicología), ya que el estudio de una carrera universitaria busca establecer una forma de relación entre el educando y su realidad.

De acuerdo al interés de la psicología por predecir la expresión de la conducta y considerando al carácter un factor de peso en la orientación a logro se planteó el objetivo de este trabajo de investigación: conocer el tipo de carácter y la orientación a logro en un grupo de universitarios.

Para cubrir el objetivo planteado, la estructura de este trabajo se conformó de la siguiente manera:

CAPÍTULO I, Carácter.- se refiere a la definición, su formación, tipos y estudios realizados sobre éste, desde una perspectiva humanista siguiendo la propuesta teórica de Erich Fromm.

CAPÍTULO II, Orientación a logro.- Descripción del concepto, sus dimensiones: 1) Maestría, 2) Trabajo y 3) Competencia; y algunos estudios precedentes.

CAPÍTULO III, Proceso Metodológico.- se describe la sistematización metodológica, la aplicación de instrumentos y el procedimiento estadístico.

CAPÍTULO IV, Resultados.- se presentan características socio-demográficas de la muestra, el análisis estadísticos del Inventario de Carácter y el de Orientación a Logro y se comparan buscando diferencias estadísticamente significativas.

CAPÍTULO V, Discusión.- se explica teóricamente el porque del tipo de carácter y orientación a logro prevaeciente en los estudiantes de las diferentes disciplinas.

BIBLIOGRAFÍA.- incluye las principales referencias bibliohemerográficas de las variables involucradas en esta tesis.

ANEXOS.- 1) Cuestionario de variables sociodemográficas; 2) Inventario de Carácter; y 3) Escala de Orientación a Logro.

I. CARÁCTER.

El estudio del carácter remite al estudio de la personalidad, ya que este es un rasgo de la misma. Respecto a la personalidad, Allport (1937) dice que es la organización dinámica intraindividual de aquellos sistemas psicofísicos que determinan el apropiado ajuste del sujeto al medio ambiente; entendiéndose psicofísicos como la diada conducta/mente, unidad inseparable (cuerpo:físico y mente:psico). Allport hace incapié en la comprensión y predicción de la conducta humana como la meta de toda teoría de la personalidad.

La personalidad para Rank (1932), es la capacidad para responder a la situación humana con formas imaginativas y creativas. Phares (1984) establece que la personalidad es un patrón de pensamientos, sentimientos y comportamiento que persiste a lo largo del tiempo y de las situaciones, y que distingue a las personas. Por su parte, Jourard (1987) afirma que la personalidad es la forma de actuar de una persona guiada por la inteligencia y el respeto por la vida, de tal modo que las necesidades personales serán satisfechas, la persona crecerá en consecuencia y suficiencia, y en la capacidad para amarse a sí misma, al ambiente natural y a otras personas. La visión psicoanalítica de la personalidad (de la cual el principal representante y creador es Sigmund Freud) se basa en la triada libido, inconsciente y transferencia. Estableciendo que el factor más decisivo en el desarrollo de la personalidad es el instinto sexual (Davidoff, 1993). Para Freud, la personalidad posee tres subestructuras : a) El Ello: parte instintiva; 2) El Yo: funciones activas (de control, percepción, aprendizaje, etc.), y

c) El Super Yo: ideas morales. Estos tres componentes de la personalidad protagonizan procesos distintivos gobernados por diferentes principios de funcionamiento, responsables de conductas específicas. En este contexto la personalidad sana es el resultado de la armonía entre el ello, el yo y el super yo. Por último, Fromm (1973) expresa que la personalidad es un conjunto de cualidades psíquicas adquiridas y heredadas, las cuales hacen a un individuo único.

Fromm distingue entre potencialidades primarias y secundarias. Las potencialidades primarias se manifiestan cuando se encuentran las condiciones óptimas para el desarrollo humano e incrementan el bienestar, las principales son: el amor, la creatividad y la razón. Su manifestación conlleva al carácter productivo. Las condiciones necesarias y más importantes para la expresión de las potencialidades primarias son: 1) padres con una orientación productiva, 2) fe racional en las potencialidades del niño, 3) seguridad económica, 4) libertad, 5) organización para el trabajo productivo y 6) respeto. Las potencialidades secundarias aparecerán cuando no se manifiestan las primarias, porque representan el fracaso en la expresión de las potencialidades primarias, lo cual resulta una solución insatisfactoria existencial. Las potencialidades secundarias suelen manifestarse en destructividad.

La fuente más importante para el desarrollo del carácter de los niños es el ejemplo de los padres o tutores. Los individuos más productivos suelen tener *padres de orientación productiva*, por lo que el carácter del niño es modelado por el carácter de sus padres. La *fe racional en las potencialidades del niño* es lo que determina la diferencia entre educación y manipulación. Educación significa ayudar al niño a realizar

sus potencialidades. Lo contrario a la educación es la manipulación, que se basa en la ausencia de fe y en la convicción de que un niño será como corresponde sólo si los adultos le inculcan lo que es deseable y suprimen lo que parece indeseable. La *seguridad económica* hace referencia a aquellas necesidades mínimas básicas para la vida. La *libertad* debe entenderse como una libertad exterior, es decir, a la no coerción de las manifestaciones conductuales, pues se enseña al educando a ser responsable de sus actos. La *organización para el trabajo productivo* se refiere a que debe haber condiciones para que las personas, en su empleo, puedan sentir su trabajo como expresión de sus propios intereses, de su voluntad genuina, de sentirse dueño de su actividad, y no que la actividad sea sólo una obligación desagradable. Por último, el *respeto* es a la individualidad y al propio desarrollo, ya que el niño necesita solucionar sus necesidades existenciales y si éstas condiciones son inadecuadas, sólo podrá resolverlas de manera improductiva.

Para este autor la naturaleza humana crea problemas específicos a los que llama "situación humana". Fromm (1955) inicia su especificación de los atributos de la naturaleza humana identificando cinco necesidades humanas básicas: 1) Relación, 2) Trascendencia, 3) Raíces, 4) Sentido de identidad, y 5) Estructura. El autor cree que la situación humana crea una necesidad de involucramiento apasionado en algo, pero que la misma naturaleza pone ante conflictos que nunca se pueden resolver en su totalidad, por lo que se debe encontrar una forma ágil de vida en relación con la situación humana. A estos conflictos, Fromm los describe como dicotomías existenciales e históricas.

Las dicotomías existenciales son contradicciones que vienen de los atributos humanos; conflictos sin solución, tales como desear la inmortalidad y saber que debemos morir; desear la perfección pero tener que vivir con la imperfección. Por otro lado, las dicotomías históricas son inconsistencias y contradicciones que han existido pero que podrían haberse evitado.

Fromm considera que la personalidad está compuesta de características de comportamiento, carácter y tipos de carácter. Por *características de comportamiento* quiere decir las que puede identificar un observador y que se hacen patentes sobre las características de carácter. Las de *carácter* constituyen el núcleo de la personalidad y son la fuente de cierto número de características de comportamiento. Un *tipo de carácter* es una enorme organización de características formadas, lo que otros han llamado tipo de personalidad. El carácter de una persona se vuelve fijo y presenta formas habituales de pensar, sentir y actuar. Los tipos de carácter pueden tener orientaciones productivas o no productivas. La manera en que una persona percibe, piensa, siente y actúa se determina por la naturaleza de su tipo de carácter en vez de la evaluación racional de las situaciones.

La orientación productiva se caracteriza por soluciones razonadas, relaciones de amor, capacidad productiva, biofilia (amor a la vida), y un modo de vivir, siendo. Fromm (1947) distingue entre una manera de vivir *teniendo* y un modo de vida *siendo*. El modo de ser se caracteriza por la participación y la experimentación en actividades que fomentan la vida. El modo de vivir *tendiendo* enfatiza posesiones. La felicidad se equipara con tener cosas y hacer consumo abundante. Por otra parte, una orientación no productiva se caracteriza por un estilo de vida

deficiente que representa fracasos en las labores principales del vivir; desarrollo de un tipo de carácter defectuoso; estilo de vida que se centra en una exageración del modo básico de supervivencia.

1.1. *Personalidad: formación del carácter.*

Para Davidoff (1993) algunas teorías de la personalidad surgieron en ambientes clínicos con el fin de comprender y tratar a las personas con problemas psicológicos. Teorías basadas en la clínica dependen de las conclusiones obtenidas de entrevistas. Estas teorías tienden a producir hipótesis amplias y generales que son evaluadas de modo informal. En el proceso de ayudar a los pacientes a superar sus dificultades y hacer adaptaciones, los clínicos recopilan evidencia para sus hipótesis. Por otra parte, también teorías de la personalidad provienen de observaciones controladas y experimentos de laboratorio. Las teorías basadas en el laboratorio subrayan la elaboración de mediciones precisas y la utilización del análisis estadístico. Por lo general están apoyadas por breves estudios de comportamiento de personas normales (con frecuencia estudiantes universitarios).

En párrafos posteriores se retoman algunas teorías de la personalidad: 1) Teorías Psicodinámicas 2) Teorías Fenomenológicas, 3) Teorías Disposicionales, 4) Teorías del Desarrollo, y la 5) Teoría de Erich Fromm.

Las 1) *teorías psicodinámicas* de la personalidad hacen hincapié en la importancia de los motivos, emociones y otras fuerzas internas. Suponen que la personalidad se desarrolla a medida que los conflictos

psicológicos se resuelven. Se consideran los diversos elementos que producen la inestabilidad, siendo la conducta actual resultado del juego recíproco de varias disposiciones muchas veces contrapuestas; estos conflictos tienen siempre un lugar, pues cualquiera que haya sido su origen en el pasado dejan una huella. Por lo que las teorías dinámicas de la personalidad se ocupan de los conflictos actuales y son inevitablemente interactivas más bien que evolutivas. La evidencia que respalda estas formulaciones proviene en su mayor parte de entrevistas clínicas. Freud es el principal representante de las teorías psicodinámicas de la personalidad, ya que de acuerdo con Davidoff (1993) otros autores (Carl Jung, Alfred Adler, Karen Horney, Harry Stack Sullivan, Erik Erikson y Heinz Hartmann) en lo esencial, han intentado modificar, ampliar, aclarar, refinar o refutar sus ideas.

La teoría del campo de Kurt Lewin (1935), es otro estudio de la dinámica de la personalidad, ya que hace resaltar lo actual, más que lo histórico. La palabra campo se deriva del concepto de un campo de fuerzas en física, en el cual la conducta de una persona dentro de un campo es influida por el campo total en que esa persona se halla colocada.

Otro grupo importante de las teorías de la personalidad es el de las 2) *teorías fenomenológicas*. Estas teorías se concentran en intentar comprender los puntos de vista únicos con respecto a la vida que cada persona se formula. Por lo general, se define al yo como un concepto interno (imagen, modelo o teoría) que evoluciona a medida que los individuos interactúan con otros. Se asume una visión holística, porque se considera que los individuos son organismos integrados que no pueden comprenderse al estudiar sus partes componentes. El principal

motivo humano es la autorrealización. Se tiende a pensar que los individuos son sanos y buenos por naturaleza. Los fenomenólogos a menudo se basan en las observaciones clínicas, ya que se interesan en lo que las personas dicen respecto a como se sienten, piensan y perciben. Los psicólogos humanistas son los que más comprometidos han estado con las teorías fenomenológicas.

Las 3) *teorías disposicionales* engloban a las teorías de los rasgos y a las teorías de los tipos. En ambas teorías se habla de atributos o disposiciones que parecen estables (en distintas situaciones) y duraderas (en el tiempo). Un rasgo es una dimensión continua que vincula dos disposiciones opuestas, haciendo referencia a características singulares, ejemplo: reservado-extrovertido, tímido-aventurero o relajado-tenso. Las personas parecen ocupar una posición entre los dos extremos. La tipificación, otra estrategia disposicional, se refiere a la ubicación de la gente en categorías de personalidad (o tipos), con base en varios rasgos relacionados; los tipos hacen referencia a una personalidad íntegra, esto es, una presentación aglutinada de rasgos específicos.

En la década de los 1930's, el psicólogo Raymond Cattell comenzó la definición y medición de las principales peculiaridades de la personalidad. Al principio, él y sus colaboradores recopilaron casi 18,000 palabras en inglés que se emplean para describir a las personas. Los términos se analizaron por medio de una técnica llamada análisis factorial. En esencia, las palabras fueron correlacionadas unas con otras para establecer si ciertos términos de rasgos podían utilizarse en forma similar. Se identificaron 16 grupos de características y se clasificaron con letras y luego con nombres. Estos 16 rasgos,

denominados rasgos fundamentales por Cattell (1971, 1979) son para él dimensiones básicas de la personalidad.

La investigación de Cattell permitió explicar y predecir conducta; ejemplo de esto es un estudio en el cual Cattell y Nesselroade (1967) evaluaron matrimonios dichosos e infelices. Las parejas con personalidades similares tenían más probabilidades que otras parejas para tener una relación estable. Parecía ser de especial importancia para los cónyuges ser semejantes en tres rasgos: reservados-extrovertidos, confiados-sospechosos y dependientes del grupo-autosuficiente. Además, los maridos de los matrimonios bastante satisfechos tendían a ser un poco más dominantes que sus esposas. Esta información permitió a Cattell y a Nesselroade pronosticar con exactitud cuales de las parejas comprometidas formarían uniones exitosas.

Otro autor contemporáneo de Cattell, el médico y psicólogo William Sheldon (1898-1977) llegó a creer que las personas con ciertas complexiones desarrollan tipos específicos de personalidad. Para Sheldon, las características físicas determinan aquello para lo que los individuos son buenos y lo que les interesa.

Sheldon (1942) y sus colaboradores organizaron un proyecto de investigación para recopilar las evidencias que vinculan el tipo corporal con la personalidad. Diseñaron maneras para caracterizar los cuerpos masculinos y después los femeninos, conforme a tres dimensiones físicas: endomorfismo, mesomorfismo y ectomorfismo. Luego de crear modos confiables para clasificar los tipos corporales, el grupo de Sheldon identificó tres tipos correspondientes de personalidad: viscerotonía, somotonía y cerebrotonía. Al parecer, existe un vínculo

modesto entre las complejiones y los tipos de personalidad, sin embargo las predicciones con respecto al comportamiento con base en los somatotipos no son muy precisas (Tuddenham, 1980).

Existe una gran diversidad de teorías en virtud de la complejidad del concepto "personalidad". Hilgard (1966) integra las teorías de la personalidad en cuatro grupos básicamente: 1) Teorías del Tipo; 2) Teorías del Rasgo; 3) Teorías del Desarrollo y 4) Teorías de la Dinámica de la Personalidad. En párrafos anteriores se ha hablado de las teorías del tipo y del rasgo, en párrafos posteriores se abordarán especialmente las teorías del desarrollo y las teorías de la dinámica de la personalidad.

Las 4) *teorías del desarrollo* tienden a dar importancia a las continuidades; una forma de expresar esto es que alguien puede predecir mejor lo que hará una persona en una situación dada por lo que antes ha hecho en situaciones semejantes. Se consideran tres variantes de la teoría del desarrollo: la teoría psicoanalítica, la teoría del aprendizaje y la teoría del papel desempeñado.

Sigmund Freud, creador y principal representante de la teoría psicoanalítica, propuso la hipótesis de que las etapas del desarrollo de la personalidad eran causadas o al menos se asociaban con la prominencia en diferentes épocas con diferentes regiones del cuerpo, como la boca, el ano y los genitales (Freud, 1905). Freud llamó psicosexuales a sus etapas de desarrollo debido a que les asigna un papel preponderante a los instintos sexuales en la formación y desarrollo de la personalidad (Freud, 1917a). Con base en las zonas del cuerpo que se vuelven focos del placer sexual, Freud delineó cuatro

etapas de desarrollo psicosexual: oral, anal, fálica y genital. Entre la etapa fálica y genital hay un periodo de latencia que no es una etapa de desarrollo psicosexual (Freud, 1917b). Ciertas regiones del cuerpo asumen, en un momento dado, un significado psicológico prominente y cada región viene a ser el origen de nuevos placeres y nuevos conflictos. A consecuencia de los placeres y conflictos se moldea la personalidad.

La fijación en una etapa particular de desarrollo produce lo que Freud (1925b) llama un tipo de carácter, el cual se manifiesta a través de un síndrome de rasgos. Un síndrome de rasgos es un patrón en particular de rasgos interrelacionados. Se puede hablar, por ejemplo, del tipo de carácter oral y también de rasgos orales.

Algunos autores como Dollard y Miller (1950), Whiting y Child (1953), han tomado las teorías Freudianas como punto de partida, pero las han reducido a terminos de aprendizaje y aunque ninguno de los grupos se sujete a la interpretación psicoanalítica, si es importante comentar que lo que para los psicoanalistas es desarrollo psicosexual, para los teóricos del aprendizaje es socialización.

En las *teorías del aprendizaje* se encuentra esencialmente el deseo de un aprendizaje de tipo teórico, de hallar experiencias concretas de premio y castigo que modelen el desarrollo. Por otra parte en las teorías psicoanalíticas (particularmente en los grupos más clásicos) se procura dar una explicación en términos de ciertos modelos universales que se encuentran en todas las culturas.

Las *teorías del papel desempeñado* describen a la personalidad de acuerdo con la forma en que el individuo se enfrenta con las diversas demandas que la sociedad le presenta en su papel de niño, padre, hombre, mujer, trabajador o ciudadano. Estas teorías están próximas a las del aprendizaje en cuanto suponen que el individuo biológico es bastante adaptable para llenar una variedad de papeles; evidentemente tiene que adquirir su conducta-papel a través de la experiencia con su cultura particular. La continuidad de la conducta en la teoría del aprendizaje es atribuida al hábito, mientras que en la teoría del papel desempeñado gran parte de esta continuidad es debida a la estabilidad de los papeles en que el individuo interviene; así el tejido permanente de la sociedad es tan importante como el tejido permanente de sus hábitos (Newcomb, 1950).

Ciertas formas de comportarse con los demás son definidas por diferentes posturas, es decir, la conducta representativa depende en primer lugar de las posiciones o cargos del papel que la sociedad establece. Según Linton (1945) existen por lo menos cinco clases de estas: 1) de edad y sexo, 2) ocupacionales o profesionales, 3) de prestigio, 4) de familia, clan u hogar y 5) en grupos de asociación basados en la coincidencia de aspiraciones o en intereses comunes.

7) *La Teoría de Erich Fromm* conocida como psicoanálisis humanista, es el resultado de la influencia del psicoanálisis ortodoxo de Sigmund Freud y de la corriente filosófica fenomenológica; los psicólogos humanistas son los que más comprometidos han estado con la teoría fenomenológica. Para Fromm el problema básico de la psicología es el de las relaciones que el individuo establece consigo mismo y con los demás. De este interés por las relaciones surge el gran problema que

traumatiza al ser humano: la "soledad", y para resolverlo, el hombre emplea lo que Fromm denominó *mecanismos psicológicos de evasión*. Estos mecanismos psíquicos son utilizados con el fin de escapar de sentimientos de soledad e impotencia, engendrados por las condiciones del mundo social y familiar. Los principales mecanismos de evasión que describe son: el *autoritarismo*, la *destructividad* y la *conformidad automática*.

El mecanismo de evasión conocido como *autoritarismo* es el resultado de la tendencia a la sumisión y a la dominancia. Formas nítidas de este mecanismo son las basadas en reacciones sádicas o masoquistas del individuo. Cuando en el sujeto predominan los impulsos masoquistas, el mecanismo de evasión consiste en la tendencia a abandonar la independencia del yo individual para fundirse con algo o alguien exterior a fin de adquirir la fuerza de la que el yo carece.

La destructividad es un mecanismo de evasión que tiende a la eliminación del objeto. El destructivo trata de superar sentimientos de debilidad suprimiendo la competencia, suprimiendo a cosas y personas. La destructividad, en general, no es un impulso consciente, sino que es racionalizado de diversas maneras (como por ejemplo: amor, deber y patriotismo).

En este mecanismo de evasión, la *conformidad automática*, se adoptan ciegamente las normas de la cultura en que se vive. En otras palabras: el individuo deja de ser él mismo; adopta por completo el tipo de personalidad que le proporcionan las pautas culturales. Esta idea de Fromm contradice la creencia general de que la mayoría de las personas de nuestra cultura son libres de pensar, sentir y obrar. Él sostiene que

casi todos creen que actúan, sienten y quieren según sus ideas y deseos, pero que en realidad, actúan, sienten y quieren de acuerdo a las normas culturales, es decir, no son libres de nada, y si quieren ser libres, si quieren imponer su individualismo, se quedarán aislados y para no quedarse solos es que la mayoría han adoptado el *conformismo automático*.

Fromm (1973) define a la personalidad “como el conjunto de cualidades psíquicas adquiridas y heredadas, las cuales hacen a un individuo único”. Al componente heredado de la personalidad, es decir, a la parte cuyo contenido es genético, la denominó temperamento y al componente aprendido, o sea, aquella parte adquirida a través de los procesos de asimilación y socialización la llamó carácter.

Con respecto al carácter Fromm sostuvo que este “es la forma relativamente permanente en la que la energía humana es canalizada en los procesos de asimilación y socialización”. Por procesos de asimilación debe entenderse una continua y constante adquisición e incorporación de objetos. Y por procesos de socialización un continuo relacionándose con los otros y consigo mismo.

Respecto al proceso de asimilación, Fromm (1973) señala que el hombre al igual que cualquier otro ser biológico, no puede sobrevivir si no recibe alimentos y los elementos que requiere de su medio ambiente.

Fromm(1973) define al proceso de socialización “como la necesidad que tiene el ser humano de interactuar con sus semejantes”; como consecuencia de esta relación dinámica, el hombre se desarrolla y puede lograr la adaptación a su medio.

El interés por estudiar y teorizar acerca de la forma en que un individuo establece relaciones con el medio ambiente y consigo mismo, llevó a Rotter a estructurar una propuesta que pretende delinear la prevaencia de la influencia externa o interna en el control que el individuo tiene sobre su circunstancia vital.

El Locus de Control, término propuesto por Rotter (1966), establece dos orientaciones en la manera como se relaciona un individuo consigo mismo y con su entorno. Cuando una persona emite una conducta, esta puede ser o no ser reforzada. Cabe mencionar que un reforzador es todo aquel estímulo que incrementa la probabilidad de ocurrencia de una conducta. Por lo que el reforzamiento puede darse de manera contingente o no contingente. Cuando un reforzador es contingente, es decir, que procede a una conducta o evento en particular, la expectativa de reforzamiento se incrementa ante aquella expresión conductual. Pero cuando el reforzamiento no es contingente, la expectativa de reforzamiento por la conducta expresada disminuye. La contingencia o no contingencia del reforzamiento va determinando una orientación hacia una creencia en control interno (reforzamiento contingente) o hacia una creencia en control externo (reforzamiento no contingente). Las creencias en control interno tienen un estrecho vínculo con las habilidades del sujeto, mientras que las creencias en control externo se relacionan más con la suerte, es decir, con procesos probabilísticos aleatorios.

En la gama de pensamientos existentes sobre las relaciones que un individuo establece se encuentran aquellos referentes a la personalidad y la carrera (trabajo u ocupación). Ya que se han tratado de indentificar

factores característicos para armonizar al hombre con su carrera. Entre esas variables, se encuentran los rasgos de la personalidad. Mediante la formulación de preguntas como acerca de cuales son los rasgos de la personalidad de los ingenieros, de los abogados o de los médicos, los investigadores han obtenido datos sobre la personalidad y la carrera. Una segunda corriente de pensamiento tuvo su origen en la teoría psicológica de las necesidades. Dicha corriente se inicio con la suposición de que las necesidades psicológicas servían como principio motivador de la conducta. De acuerdo con este punto de vista, algunos investigadores han tratado de someter a prueba la relación que existe entre las aspiraciones vocacionales y la manifestación particular de las necesidades psicológicas.

Henry Murray (1938) propuso una lista de las necesidades psicológicas que intervienen en el funcionamiento humano. Los estados de tensión motivan la conducta del individuo. Esto se reduce con la satisfacción de la necesidad. El organismo asocia la reducción de la tensión con objetos y conductas particulares. Debido a estas asociaciones, cuando cierta tensión es percibida, el individuo conoce la conducta que le reduce la tensión y que le satisface la necesidad motivante. Así la reducción de la tensión esta bajo control del individuo mediante la identificación de las necesidades y del comportamiento apropiado.

1.2. *Formación del Carácter.*

Cabe destacar el importante papel de la familia en la formación de la personalidad y por ende en la formación del carácter. Ya que es en la familia donde se da principalmente el proceso de socialización y a través de éste la formación del carácter. La influencia cotidiana de los

padres hacia los hijos juega un papel decisivo en la formación del carácter y logra así la expresión de un carácter social. El carácter social esta en función de ciertas condiciones objetivas básicas: la estructura social y las condiciones de orden histórico-económico, geográfico-demográfico y cultural. Varios autores (Linton,1972; Schreker,1972; Fromm,1973; Lidz y Fleck,1985) considerarán que la familia es "la más antigua de las instituciones humanas"; que ha perdurado a lo largo de los siglos, porque mediante el proceso de socialización se ha conservado su función básica: transmitir pautas de conducta así como valores culturales de la civilización de una generación a otra, siendo por esto, la principal responsable del desarrollo de las características de la personalidad.

Según Fromm (1973) la formación del carácter se da a partir del modo específico de relación que tiene el ser humano consigo mismo y con el mundo, y lo describe a través de dos orientaciones: 1) Productiva e 2) Improductiva. La primera se refiere a la forma en que se manifiesta la energía positiva, es decir, el potencial propio del individuo para producir, crear y amar; la segunda hace mención a que el hombre acepta, conserva o cambia a fin de satisfacer sus necesidades básicas.

Fromm (1973) define a la orientación productiva de la personalidad como el modo de reacción y orientación hacia el mundo y hacia sí mismo en el proceso de vivir. El elemento rector de la orientación productiva es el amor. El cual es definido por Fromm como la unión con algo o con alguien a condición de conservar su propia individualidad, propiciando una relación activa y creadora del hombre para con su prójimo, consigo mismo y con la naturaleza.

Fromm (1947), identificó cuatro tipos de carácter que son comunes en las sociedades occidentales. La diferencia primaria entre la teoría de Fromm de las orientaciones de carácter y la de Freud, consisten en que este último imaginó la fijación de la libido en ciertas zonas del cuerpo como la base para tipos de carácter futuros, mientras que Fromm colocó la base fundamental del carácter en las formas diferentes en las que una persona enfrenta las dicotomías básicas.

Los cuatro tipos de carácter que Fromm identificó son: 1) receptivo, 2) explotador, 3) acumulativo y 4) mercantilista; todos con una posibilidad de orientarse en el sentido productivo o improductivo y los define de la siguiente manera:

- 1) *Carácter receptivo*: creencia en que la fuente de todas las cosas buenas es externa a la persona, reacciona en forma pasiva esperando ser amada. Se tiende a no discriminar en la elección de los objetos amados, debido a que el ser amado por cualquiera es una experiencia tan sobrecojedora que el hombre se “prende” de cualquiera que le ofresca amor o algo que parezca ser amor.

- 2) *Carácter explotador*: creencia en que la fuente de todas las cosas buenas es externa a la persona pero no espera recibir nada bueno de los demás, sino que el individuo explota a los demás para fines propios. El tipo explotador no espera recibir cosas de los demás en calidad de dádivas, sino quitándoselas por medio de la violencia o la astucia: “tomo lo que necesito”. Toda persona representa para ellos un objeto de explotación y es juzgada de acuerdo con su utilidad. Se encuentra satisfacción en objetos que pueden sustraerse a los demás. El cleptómano constituye un ejemplo extremo de esta orientación, ya

que sólo goza de aquellos objetos que puede hurtar, no obstante tener el dinero para adquirirlos. El individuo explotador suele sobreestimar lo que otros poseen y subestimar lo propio. Resaltan en él la suspicacia, el cinismo, la envidia y los celos.

3) *Carácter acumulativo*: Creencia en que nada nuevo significativo está disponible de los demás. Los individuos que corresponde a esta orientación, se rodean a sí mismos de un muro protector, y su fin principal es introducir lo más posible y permitir que salga de ellos lo menos posible. La avaricia se refiere tanto al dinero y otros objetos como a sentimiento y pensamientos. Otro elemento característico del carácter acumulativo es ser permanentemente ordenado. Los valores más altos son el orden y la seguridad; su lema: "nada nuevo hay bajo el sol".

4) *Carácter mercantilista*: las personas se visualizan como mercancías en un aparador. Son oportunistas, cambian valores conforme perciben que cambian las fuerzas del mercado. El hombre experimenta sus propias capacidades como mercancías enajenadas de él. No se siente identificado con ellas, porque lo que importa no es su autorrealización en el proceso de hacer uso de ellas, sino éxito en el proceso de venderlas. La variabilidad misma de las actitudes es la única cualidad permanente: "soy como tu me deseas".

El sentido de la *orientación productiva* se caracteriza por soluciones razonadas, relaciones de amor, capacidad productiva, biofilia (amor a la vida), y un modo de vivir donde más que tener se debe establecer la búsqueda por ser. Debido a que la productividad es la realización de las potencialidades del hombre que le son características, el objeto más

importante de la productividad es el hombre mismo. El llamado carácter productivo u orientación productiva es descrito por Fromm como la forma más madura, creadora y desarrollada en que la energía humana puede ser canalizada. La productividad es definida por Fromm (1973) como: "la realización de las potencialidades que son características del hombre, el uso de sus poderes, entendidos estos como capacidades".

El pensamiento productivo es un pensamiento precedido por la razón y no por la inteligencia. La inteligencia va encaminada únicamente a la obtención de fines prácticos mientras que la razón tiene para Fromm un mayor alcance en profundidad, esto es, va directamente a la esencia de las cosas, tratando de captar sus relaciones y su sentido; supone por tanto, comprensión.

El sentido de la *orientación improductiva* se identifica por el sentir de la persona acerca de que la fuente de todo bien se halla en el exterior; avaricia al dinero y a otros objetos así como a sentimientos y pensamientos; sólo se encuentra satisfacción en objetos que se pueden sustraer a los demás (robar y arrebatarse), se suele sobre estimar lo que otros poseen y subestimar lo propio (envidia y celos); la autoestima depende de condiciones fuera del control de la propia persona.

La combinación de una orientación improductiva con la orientación productiva es un hecho, ya que se afirma que no existe ninguna persona cuya orientación sea enteramente productiva y nadie que carezca completamente de productividad. Lo que ocurre es que la productividad se entrelaza en la estructura del carácter, con diversas intensidades. Cuando domina la productividad, las orientaciones improductivas pueden adquirir un sentido constructivo y complementario, del cual

carecen cuando predominan estas últimas. Las formas improductivas de la relación social en una persona predominantemente productiva, -lealtad, autoridad y equidad -, se orientan en sumisión, dominio y alejamiento en una persona donde impere la improductividad (Fromm, 1973).

En 1956, Fromm afirma que la salud mental se logra siempre y cuando se llegue a la plena madurez de acuerdo a las características de la naturaleza humana. Por lo que el criterio para juzgar la salud mental del ser humano no es una adaptación, sino que este dé una solución suficientemente satisfactoria de la existencia humana. Para Fromm, el hombre alcanza la madurez cuando supera su narcisismo, llega a la objetividad de percibir el mundo, a las demás personas y a sí mismo, teniendo así mayor contacto con la realidad.

1.3. Estudios realizados con la variable.

Engler (1996) refiere que Fromm describió el método psicoanalítico de investigación como genuinamente científico, siendo su esencia la observación de hechos. Los modelos teóricos que utilizan psicoanalistas no se prestan para ser rebatidos científicamente por medio de un experimento, pero están basados en observaciones empíricas dentro del ámbito clínico. Por tanto, aunque el método de verificación es diferente del de las ciencias naturales, Fromm creía que es un método confiable.

En algunos estudios se ha explorado el papel que desempeñan las necesidades psicológicas en la determinación de la carrera o de la ocupación. Rosenberg (1957) tomó como muestra estudiantes

matriculados en la Cornell University. Los sujetos de la muestra fueron interrogados acerca de las razones fundamentales que tuvieron para seleccionar la meta educativa propuesta. Rosenberg encontró tres valores básicos: trabajar con la gente para ayudarla; ganar bastante dinero, posición social o prestigio y tener la oportunidad de ser creativo y de utilizar talentos especiales. La expresión de los valores hecha por estudiantes de diferentes áreas varía sistemáticamente; los estudiantes de arquitectura, periodismo, drama y arte valoran más la expresión personal que cualquier otro grupo; estudiantes del área de negocios, finanzas y hotelería evalúan muy abajo la expresión personal. Los estudiantes de trabajo social, medicina y educación obtuvieron altas puntuaciones en los deseos de ayudar y trabajar con la gente, mientras que los estudiantes de ingeniería, ciencias naturales y agricultura tuvieron bajas puntuaciones en este valor.

Walsh (1959) sometió a prueba la hipótesis de que a los sujetos les gustan o les disgustan las obligaciones del trabajo, según éstos sean consistentes o no, respectivamente con sus necesidades.

Blum (1961) predijo que existía una relación positiva entre los deseos de seguridad y la elección de ocupaciones altamente seguras. Dicho investigador examinó la relación entre la personalidad (definida en términos de las puntuaciones en la Escala de Preferencias Personales de Edward (EPPE)) y los factores de la vida del sujeto (obtenidos por medio de un cuestionario de información biográfica y un inventario casero sobre las necesidades de seguridad) que pueden acentuar la seguridad en la elección vocacional. Encontró que los sujetos con altas puntuaciones en los deseos de seguridad escogieron ocupaciones que implican seguridad, como las del servicio civil o la docencia, y evitan

los trabajos relativamente inestables, pero de altos ingresos, como el derecho.

Suziedelis y Steimel (1963) compararon las puntuaciones (sobre necesidades) obtenidas en la Escala de Preferencias Personales de Edwards con las puntuaciones del Inventario de Intereses Vocacionales de Strong, a fin de someter a prueba la hipótesis de que ciertas necesidades se encuentran característicamente en la gente que ingresa a determinada ocupación. Aun cuando los datos de Suziedelis y Steimel son interesantes, muy poco se logró con ellos en la comprensión de la relación entre carrera y personalidad.

Anne Roe, psicóloga clínica realizó estudios sobre los factores de la personalidad relacionados con la creatividad de los artistas, esto la condujo a hacer una serie de investigaciones mayores acerca de las características de eminentes científicos.

La teoría de Roe propone que cada individuo hereda una tendencia a gastar sus energías de una manera particular. Esta predisposición innata hacia una manera de gastar la energía psíquica se combina con las diferentes experiencias de la infancia y moldea el estilo general que el individuo desarrolla para satisfacer sus necesidades a través de toda su vida. Esta teoría (Roe y Siegelman, 1964) presenta tres componentes importantes: 1) la influencia de Gardner Murphy (1947), la cual se hace implícita en el uso que Roe hace del concepto de canalización de la energía psíquica y del supuesto básico de que las experiencias de la primera infancia están probablemente relacionadas con la elección vocacional; 2) la influencia de las teorías de las "necesidades", especialmente la de Maslow (1954) y 3) la noción de influencias

genéticas en las decisiones vocacionales, así como el desarrollo de las jerarquías de las necesidades. Existe la sugerencia de que entre los factores genéticos y los factores ambientales ocurre alguna interacción; sin embargo, la teoría falla cuando intenta abarcar los detalles de la naturaleza de esa interacción.

Los estudios de Roe tienen dos temas generales. El primer estudio consistió en la evaluación de los resultados de varios grupos de pruebas proyectivas y de habilidades administrativas a biólogos, físicos y químicos. A partir de estos estudios, ella encontró que existen diferencias y similitudes entre los científicos de distintos campos, que se manifestaron en las respuestas a la prueba de Manchas de Tinta de Rorschach, en algunos casos en la prueba de Apercepción Temática, y en ciertas pruebas de habilidades (Roe, 1951; 1953). El segundo tema general de los estudios de Roe fue acerca de las características y los antecedentes de eminentes científicos. Su procedimiento para estos estudios tuvo como finalidad primero seleccionar a los hombre que se consideran sobresalientes en su campo en la opinión de sus compañeros y luego solicitarles colaboración para asistir a entrevistas y para la aplicación de algunas pruebas. Se les programaron entrevistas detalladas, en las cuales se discutieron ampliamente ciertos tópicos, como los antecedentes familiares, las experiencias de la primera infancia, el desarrollo psicosocial, las experiencias religiosas, las creencias y las experiencias laborales. Además de esto, se les administraron pruebas de habilidad verbal, espacial y matemática, así como dos pruebas de personalidad, la Prueba de Apercepción Temática y el Rorschach.

El trabajo de Roe dentro del terreno evolutivo como el de personalidad de los científicos de diferentes especialidades se encuentra resumido en varias monografías (1951a; 1951b; 1953). A partir de estos trabajos, Roe concluyó diciendo que las diferencias más grandes en relación con la personalidad existen entre los científicos de las ciencias naturales (biólogos y físicos) y los científicos sociales. Estas diferencias son notorias tanto en los tipos de interacciones que ellos tienen con las personas como en las que mantienen con las cosas. Una segunda conclusión a la que Roe llegó fue que las diferencias de personalidad que existen entre varias clases de científicos se deben en gran parte, a los resultados de las influencias de las prácticas educativas durante la infancia.

Los hallazgos de Roe la condujeron a resaltar tres aspectos importantes: 1) existen diferencias en las características de personalidad de los hombres con distinta vocación; 2) hombres con diferentes vocaciones registraron experiencias infantiles cualitativamente distintas y 3) la mayor diferencia entre las orientaciones vocacionales está en la dimensión del interés hacia las personas.

Lessin (1969) desarrolló una escala con el propósito de reflejar a través de ella la descripción de Fromm sobre la *orientación mercantil*. Se elaboraron 160 reactivos para medir los diferentes componentes de dicha orientación. Los reactivos se calificaron en un continuo de agrado-desagrado de seis puntos. Se aplicó a 53 estudiantes (hombres y mujeres) aún no graduados. Los datos se sometieron a un análisis factorial, encontrándose en primer término diferencias por sexo. En base a los resultados obtenidos, se sugiere que la orientación mercantil

ésta compuesta por dimensiones intercorrelacionadas. La primera incluye la agrupación que refleja como estilo de vida, la manipulación. La segunda es tridimensional e incluye tres agrupamientos: dirección por otro; conformidad impuesta y vacío o soledad interna. Se concluyó que es contradictorio mantener que las características negativas de la orientación mercantil son positivas en personas productivas. Se sugiere que las características no productivas sean incluidas en las orientaciones improductivas.

Fromm y Maccoby (1970) realizaron un estudio de los tipos de carácter en un pequeño poblado en México. La población era adulta y compuesta por aproximadamente 500 sujetos. Se utilizaron los siguientes instrumentos: 1) entrevistadores aplicaron un cuestionario que fue interpretado y calificado por factores caracterológicos y motivacionales; 2) la prueba de Manchas de Tinta de Rorschach, para identificar sentimientos, actitudes y motivos reprimidos. Los datos mostraron que las tres clases sociales principales en el pueblo representan a tres tipos de carácter: los terratenientes, productivos-acumulativos; los trabajadores pobres, improductivos-receptivos; y el grupo de los comerciantes, productivos-explotadores. Fromm describe el tono general de la gente como egoísta, sospechosa una de otra, pesimista y fatalista respecto al futuro. En este estudio se pudo observar la gran influencia de las condiciones ambientales, físicas, sociales, económicas y culturales sobre los tipos de carácter que se desarrollaron. Por lo que puede pensarse en un tipo de carácter como la adaptación psicosocial de una persona a las condiciones de vida a las que ha estado expuesta.

Gómez (1996), en su trabajo titulado: "El Desarrollo del Carácter Productivo y sus Consecuencias Pedagógicas en Erich Fromm", retoma el pensamiento de Fromm para analizarlo desde una aproximación pedagógica, es decir, analiza las propuestas de Fromm a partir de los elementos que plantea una educación dirigida al desarrollo del carácter productivo. Para esta autora, la propuesta educativa de Fromm esta orientada hacia la vida, en libertad y con responsabilidad, de modo que como consecuencia de esa educación en los individuos el anhelo de "ser más" predomine sobre el anhelo de "tener más". Por lo que el tipo de educación que se reciba es un factor fundamental en la manifestación de una determinada orientación del carácter.

Moreno (1997) elaboró un instrumento (Inventario de Carácter para Adolescentes) que permite apreciar la orientación de carácter en adolescentes siguiendo la teoría caracterológica de Erich Fromm (1973). La validación del instrumento fue hecha por Camacho (1997), mediante una lista autoadministrable de 114 reactivos. Sus opciones de respuesta fueron: 1) De Acuerdo, 2) Indeciso y 3) En Desacuerdo. Una vez evaluados los 114 reactivos se aplicó a 730 jóvenes; se realizaron dos estudios piloto conformando finalmente 33 reactivos. Las dimensiones y los reactivos resultaron de un análisis factorial con rotación VARIMAX (varianza máxima); y del análisis de consistencia interna (Alfa de Cronbach), con un nivel de confiabilidad de .7928. Estructurandose 6 dimensiones que fueron las siguientes: 1) Carácter Productivo, 2) Carácter Explotador, 3) Carácter Autoafirmativo, 4) Carácter Sociable, 5) Carácter Narcisita y 6) Carácter Empático.

Andrade y Díaz-Loving (1997) publicaron una investigación titulada: "Ambiente Familiar y Características de Personalidad de los

Adolescentes”, cuyo objetivo general fue analizar la relación que existe entre la percepción que el adolescente tiene de su ambiente familiar y su autoestima, locus de control y orientación a logro. La muestra estuvo constituida por 390 adolescentes estudiantes de secundarias y preparatorias públicas del D.F.. Los instrumentos: 1) para medir ambiente familiar se uso la *Escala de Andrade* (no publicada) que consta de 80 reactivos que miden 6 dimensiones: a) relación con el papá, b)relación con mamá, c)características del papá, d)características de la mamá, e) relación con hermanos y f) relación entre papás; 2) para medir autoestima se utilizó una versión abreviada de la *Escala de Autoestima de Coopersmith*, adaptada por Verduzco, Lara-Cantú, Acevedo y Cortés (1993). Esta nueva versión consta de 13 reactivos que evalúan tres dimensiones: rechazo personal, autoestima social y autoestima escolar negativa; el locus de control se evaluó con una escala de 18 reactivos que mide tres dimensiones: afectividad, internalidad y poderosos del macrocosmos. Además se conservaron dos indicadores de fatalismo. Esta escala es una versión reducida de la escala de La Rosa; 3) la Orientación al Logro se Evaluó con una escala de 15 reactivos que mide tres dimensiones: maestría, competitividad y trabajo. Esta escala es una versión reducida de la *Escala de Orientación de Logro* de Díaz-Loving, Andrade y La Rosa (1989). Los resultados confirman la importancia del ambiente familiar en los tres rasgos de personalidad estudiados y destacan el papel del padre no sólo como figura instrumental sino también afectiva. También resaltan las diferencias por sexo y la necesidad de estudiar la relación con los hermanos(as) y la percepción de la relación entre los papás como factor contribuyente al desarrollo de la personalidad de los jóvenes.

Comparan y Escamilla (1998) Realizaron un estudio titulado "Carácter en el Adolescente con Ausencia de la Madre Biológica", cuyo objetivo general de investigación fue conocer la orientación del carácter en adolescentes con ausencia de la madre biológica. La muestra fue seleccionada al azar, se formó de 2 grupos; uno de 28 adolescentes que si tenían madre biológica (9 hombres y 19 mujeres); y otro de 23 adolescentes con ausencia de madre biológica (5 hombres y 18 mujeres); con un a rango de edad entre 12 y 16 años, de una escuela secundaria pública. El instrumento utilizado fue el Inventario de Carácter para Adolescentes (ICA) elaborado por Moreno (1997) y validado por Camacho (1997). Dicho instrumento contempla 6 dimensiones: 1) carácter productivo, 2) carácter autoafirmativo, 3) carácter sociable, 4) carácter narcisista, 5) carácter empático y 6) carácter explotador. Se encontró que sí existen diferencias en el carácter de los adolescentes de acuerdo a la presencia o ausencia de la madre biológica. De lo que se puede afirmar que los adolescentes que carecen de madre biológica son menos explotadores a diferencia de los que si tienen madre biológica. En las cinco dimensiones restantes no se encontraron diferencias significativas. Por último, en base a los resultados que estos autores encontraron en este estudio, se podría afirmar que los adolescentes que si tienen madre biológica presentan una alta dependencia para realizar todas las actividades que se les presentan, es decir, requieren del apego con algo o alguien para satisfacer sus necesidades tanto básicas como intelectuales y emocionales.

II. ORIENTACIÓN A LOGRO

En los siguientes párrafos se expondrá la teoría sobre los tres motivos sociales: el logro, la afiliación y el poder. Pero antes se presentará el trabajo pionero de Henry Murray.

Henry Murray fue uno de los primeros teóricos de la personalidad interesado en el debate de si la estructura de la personalidad se describía mejor en términos de rasgos (por ejemplo, Allport, 1961) o de formas más dinámicas en términos de necesidades o motivos. Desde el punto de vista de Murray algunas conductas estaban gobernadas por un conjunto nuclear de necesidades humanas universales. La mayor contribución de Murray al estudio de la motivación es su concepto de necesidad. Para Murray, las necesidades tenían base fisiológica y estaban relacionadas con fuerzas químicas en el cerebro. Las necesidades podían surgir tanto de los procesos internos como de los procesos externos pero todas las necesidades creaban un estado de tensión. Todas las personas tenían una serie de necesidades básicas que energizaban y dirigían su conducta hacia la satisfacción de aquellas necesidades sobre las que se basaba la personalidad del individuo.

Para identificar las necesidades humanas nucleares, Murray elaboro una lista de todas los motivos señalados como importantes por anteriores teóricos de la personalidad (Freud, Jung y McDougall entre otros). Dicha lista contiene las necesidades humanas más

importantes (o básicas) expuestas por Murray (1938) junto con una breve descripción de cada una.

Para medir los motivos humanos, Murray utilizó varias técnicas: cuestionarios, entrevistas, asociación libre, diarios, escritos autobiográficos, las observaciones de grupos y de contextos experimentales además de observar las reacciones ante la frustración, la música y el humor. Sin embargo una de las mayores aportaciones de Murray (1943; Morgan y Murray, 1935) fue la creación del Test de Apercepción Temática (TAT) para medir las necesidades humanas.

En el Test de Apercepción Temática se presenta una serie de láminas con dibujos a la persona que está haciendo el test para que invente una historia en relación con lo que aparece en la lámina. La palabra *temática* se refiere al tema que se expresa en la historia que se inventa para cada lámina. La palabra *apercepción* se refiere a la tendencia humana a percibir más allá del objeto de estímulo (es decir, *apercibir*). Cuando una persona *apercibe*, proyecta sus interpretaciones personales sobre el objeto que está percibiendo.

Como medida de los motivos sociales la crítica más persistente que se le ha hecho al TAT se basa en su pobreza psicométrica (Entwistle, 1971; Fineman, 1977; Klinger, 1966). Fineman (1977) concluye tras revisar las características psicométricas del TAT que las puntuaciones de las personas que hacían el TAT ni eran estables en el tiempo (baja fiabilidad) ni se correlacionaban con otras medidas proyectivas y objetivas de medidas sociales (baja validez).

Los defensores del TAT aceptan que esta medida basada en la fantasía de la persona tiene baja fiabilidad pero que esto no representa un gran revés (Atkinson, Bongort y Price, 1977). Cuando se tiene en cuenta que los dibujos del TAT cambian constantemente entonces la baja fiabilidad es de esperarse y por lo tanto no constituye un hecho lamentable.

Se han desarrollado modelos computarizados del TAT para mejorar la fiabilidad de las puntuaciones de los motivos sociales (Blankensip, 1982, 1987; Atkinson, Bongort y Price, 1977; Reuman, 1982). Estos modelos computarizados (desarrollados solamente para evaluar la necesidad de logro) discriminan entre las personas con necesidad de logro alto y las personas con baja necesidad de logro y tienen mejor fiabilidad que los protocolos de papel y lápiz basados en la fantasía.

Después de haber hecho una breve presentación del trabajo de Henry Murray, se abordará el tema de los motivos sociales (la afiliación, el poder y el logro). Atkinson y Veroff (1954) definieron el motivo de afiliación como: *el establecimiento, mantenimiento o recuperación de una relación afectiva con otro persona o personas*. En los primeros estudios, estos autores encontraron que las personas con alta nAf podrían ser menos populares que las personas que se esforzaban poco por afiliarse. Más bien, la nAf se asociaba al miedo del rechazo interpersonal (Heckhausen, 1980). Las personas con alta nAf necesitan interactuar con otras personas y se muestran típicamente ansiosas por esas relaciones. También temen la desaprobación de los demás y en lo que sería un intento por saber la opinión que se tiene de ellos se afanan en buscar seguridad en el

resto de la gente, lo que por desgracia es un patrón de conducta que suele hacerles menos populares. McAdams (1980) conceptualizó la nAf a través del estudio del motivo de intimidad, esto es, el motivo social de estar en relaciones interpersonales cálidas e íntimas que impliquen poco miedo al rechazo.

La presencia de un motivo de afiliación hace que ciertos tipos de conducta entren en un estado de preparación. La activación de un motivo de afiliación prepara a la persona a que: 1) desarrolle relaciones interpersonales y 2) mantenga las redes interpersonales.

Otro de los motivos sociales es el poder, este se define como el deseo de hacer que el mundo material y social se ajuste a la imagen o plan de uno (Winter y Stewart, 1978). Winter (1973) ofreció la siguiente definición formal del motivo de poder: *la necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general*. El impacto permite iniciar y establecer el poder, el control ayuda a mantener el poder y la influencia permite extender o recuperar el poder.

El motivo de poder está caracterizado por una actividad crónica del sistema nervioso simpático expresado mediante niveles altos de presión sanguínea y liberación sostenida de catecolaminas (McClelland, Maddocks y McAdams, 1985).

La presencia de un motivo de poder hace que ciertos tipos de conducta entren en un estado de preparación. La activación de un motivo de poder prepara a la persona a que: 1) busque el reconocimiento en grupos y encuentre una manera de hacerse visible

a los demás (liderazgo: el reconocimiento en grupos reducidos) (Winter, 1973); 2) impulsos agresivos, McClelland (1975) informó que las personas con alta nPod confiesan tener significativamente más impulsos violentos que las personas con baja nPod; 3) búsqueda y ejercicio de puestos de responsabilidad (carreras influyentes) (Winter, 1973); y 4) acumular símbolos de poder o pertenencias prestigiosas (Winter, 1973).

2.1. Definición

El motivo de logro es el impulso de superación en relación a un criterio de excelencia establecido. David McClelland y John Atkinson, quienes han estudiado la naturaleza del motivo de logro durante las últimas cuatro décadas, definen la necesidad de logro como “el éxito en la competición con un criterio de excelencia” (McClelland, Atkinson, Clark y Lowell, 1953, pág. 110-111).

Atkinson (1957) se preocupó por los antecedentes motivacionales del riesgo. Sostuvo que la motivación está en función de un motivo específico (impulso): la expectativa del éxito y el incentivo o lo atractivo de la meta. Como el riesgo que se toma es un aspecto de la motivación, la manipulación de cualquiera de estas tres variables resulta en la modificación de la tendencia a asumir riesgos. Según Atkinson, tanto el motivo hacia el logro como el de evitar el fracaso, influyen en la conducta humana. Las personas con un fuerte impulso a evitar el fracaso determinan para sí metas muy elevadas o muy bajas, mientras que los individuos influidos más por el motivo hacia el logro aspiran a metas intermedias o alcanzables.

Toda la motivación humana puede considerarse social (Brody, 1980, y Reykowski, 1982); incluso los impulsos más básicos están determinados por la cultura. Los niños muestran motivación social desde el inicio; nacen con preferencias para observar a quienes se hacen cargo de ellos. Los requerimientos sociales se mantienen fuertes durante todo el ciclo de la vida. Cuando los niños se sienten amados, la pobreza severa, complicaciones del parto, los problemas físicos y la disciplina dura causan muy poco daño (Werner y Smith, 1982).

Se piensa que la motivación de logro surge de la necesidad de alcanzar la excelencia, llegar a metas altas o tener éxito en tareas difíciles. Implica la competencia con otros o contra algún criterio externo o interno (Spence y Helmreich, 1983).

La motivación de logro encaja en el modelo incentival (Atkinson, 1977, 1981, y Atkinson y Reynor, 1978). Los incentivos juegan un papel crucial en la producción de esta motivación. Pueden funcionar como incentivos una comisión o la promesa de una gratificación o un privilegio u otro tipo de desafío. En este modelo se dice que los estímulos provocan cogniciones y emociones. En situaciones de empleo es posible que las personas analicen el valor de obtener la meta sugerida por el incentivo (Sorrentino y cols. 1984).

Las cogniciones y las emociones evocan motivación. Los recuerdos y las expectativas con tintes emocionales que un individuo posee, pueden provocar motivación de logro leve, moderada, fuerte o inexistente. Al mismo tiempo, las cogniciones y emociones pueden facilitar ansiedades asociadas al triunfo o al fracaso: "¿qué sucede si

fracaso?" Si triunfo, "¿serán demasiado para mi las nuevas presiones y responsabilidades?" La motivación y la ansiedad determinan conductas de logro como el establecimiento de metas, la diligencia y persistencia. Cabe señalar que la motivación de logro y el éxito son dos cosas diferentes, por lo que además de una motivación óptima y poco ansiedad, otros factores están dentro de la educación (McClelland, 1985).

La autoevaluación es importante porque las personas que se sienten bien consigo mismas tienden a trabajar duro (Felson, 1984). En la situación del aprovechamiento escolar, se sabe que contribuyen cinco factores adicionales (Walberg y Uguroglu, 1980): habilidad, cantidad y calidad de la instrucción, ambiente en el salón de clases y estimulación educativa en el hogar.

2.2. Correlatos

Murray (1938) hace un intento por medir la motivación del logro, para lo cual utilizó la prueba de Apercepción Temática (TAT); técnica proyectiva que se aplicaba predominantemente a hombres. Varios autores, entre los que destacan McClelland y col. (1953); Marlowe (1959) y Helmreich y Spence (1978) se han interesado en estudiar la implementación de instrumentos y técnicas que posibiliten la detección de la motivación del logro tanto en hombres como en mujeres.

Mahone (1960) sostuvo el punto de vista de que dado que las personas con mucho miedo al fracaso son propensas a evitar la consideración de información que es importante para el logro. La

gente temerosa del fracaso no posee una información adecuada respecto a sus habilidades y sobre la armonía que debe existir entre éstas y la ocupación a la que va a ingresar. El riesgo vocacional se relaciona con la evaluación positiva de sí mismo, con la inteligencia (o la aptitud relevante) y con la utilidad que el riesgo tiene para el concepto de sí mismo.

Isaacson (1964) demostró que la intensidad de la motivación al logro está relacionada con la elección de un campo de especialización por los estudiantes. El ordenó los diferentes campos de estudio en términos de su dificultad, esto es, de acuerdo a la probabilidad percibida de éxito. Sus resultados demostraron que los hombres altamente motivados al logro decidieron estudiar carreras que percibían como de dificultad intermedia; así, aquellos sujetos bajos en motivación a logro, seleccionaron frecuentemente campos de estudio o muy fáciles o muy difíciles. Mahone (1965) encontró estos mismo resultados, pero además descubrió que las ocupaciones que están relacionadas con la adquisición de un alto prestigio son percibidas como difíciles de alcanzar.

Williams (1965) sostuvo que las personas con alta tendencia al riesgo, cuando se hallaban desempeñando trabajos de baja probabilidad de promoción, se mostraban más insatisfechas en el trabajo que aquellos individuos con baja tendencia al riesgo.

Morris (1966) hizo un estudio donde demostró que la toma de riesgo de un individuo está relacionada con la estimación de la probabilidad de éxito que posee una ocupación elegida. Por esto la elección vocacional es vista como el resultado de la interacción entre el

interés que despierta una carrera determinada y el nivel de aspiración del sujeto.

Spence y Helmreich (1978) desarrollaron un instrumento multidimensional que ha resultado efectivo y predictivo para hombres y mujeres. Dicho instrumento consta de 19 reactivos que se refieren a las siguientes dimensiones: a) Maestría, relativa a una preferencia por tareas difíciles y por hacer las cosas intentando la perfección; b) Trabajo, ejemplificación por una actitud positiva hacia el trabajo en sí y c) Competitividad, que describe el deseo de ser mejor en situaciones interpersonales. Estos autores encontraron en Estados Unidos que los hombres obtienen calificaciones más altas en maestría y competitividad y las mujeres en trabajo; además en uno y otro sexo, entre más competitiva es la gente es mayor el número de rasgos instrumentales negativos (por ejemplo son más dictatoriales, dominantes y agresivos) y menor el de rasgos expresivos positivos (ser amables y preocuparse por otros). También encontraron que tanto la orientación a la maestría como al trabajo, se relacionan positivamente tanto con rasgos instrumentales positivos (activo e independiente) como con expresivos positivos (gentil, amable y preocuparse por otros). De la misma manera se reporta una relación positiva de maestría y trabajo con autoestima.

Velázquez y Casarían (1986) realizaron un estudio de campo que tuvo por objeto medir la orientación del logro en estudiantes universitarios de ambos sexos. Utilizaron una escala tipo Likert distinguiendo tres factores: Maestría, Trabajo y Competencia. Se tuvieron como variables independientes el sexo, área de estudio, semestre, ocupación y edad; y como variables dependientes, los tres

factores mencionados. Se encontraron diferencias estadísticamente significativas en algunos factores por cada variable demográfica.

Díaz-Loving, Andrade, y La Rosa (1989) publicaron un trabajo titulado: "Orientación de Logro: Desarrollo de una Escala Multidimensional (EOL) y su Relación con Aspectos Sociales y de Personalidad". Este trabajo se basó en el instrumento multidimensional desarrollado por Spence y Helmreich (1978) para medir la orientación del logro en sus tres dimensiones centrales (maestría, trabajo y competitividad). La finalidad de este trabajo fue elaborar una medida psicométrica válida de la motivación del logro en español y para mexicanos. Debido a que la estructura factorial de la traducción del instrumento original no presentó las dimensiones esperadas, se elaboraron reactivos que concordaran con la definición conceptual de Spence y Helmreich, los cuales fueran adecuados a situaciones cotidianas y lenguaje de los mexicanos. Dicho instrumento presentado en el estudio final registró los siguientes índices de consistencia interna: Escala de Maestría, Alfa=.78; Escala de Competitividad, Alfa=.79; Escala de Trabajo, Alfa=.81. El instrumento final presentó validez concurrente y predictiva de varios comportamientos y características de la personalidad incluidos en la investigación.

Allende (1996) realizó un estudio titulado: "Motivo de Logro y Autoconcepto en Deportistas Universitarios". Dicho estudio tuvo como objetivo identificar las diferencias existentes entre el motivo de logro y el autoconcepto, siendo la finalidad desarrollar una estrategia de entrenamiento mental para cada uno de los equipos de las diferentes especialidades deportivas. La muestra fue de 59

estudiantes de diferentes escuelas y facultades de la Universidad Nacional Autónoma de México, todos integrantes de alguno de los equipos representativos de la UNAM. Se aplicó la escala de Motivación de Logro (Andrade Palos y Díaz-Loving, 1985, citado por La Rosa, 1986), y la Escala de Autoconcepto desarrollada por La Rosa (Ídem). De los resultados obtenidos Allende desprende las siguientes conclusiones: 1) en apariencia existen perfiles de personalidad diferenciados para cada especialidad deportiva, considerando como rasgos de personalidad el autoconcepto y el motivo de logro; 2) en la mayoría de los casos existen correlaciones entre factores del motivo de logro y de autoconcepto, relación que ha sido ya considerada por algunos autores (McClelland, Atkinson, Clark y Lowell, 1976).

Aguilar y Valencia (1996) realizaron una investigación titulada: "La Competitividad y sus Relaciones con Metas de Logro". EL objetivo de este estudio fue determinar las relaciones de competitividad con egotismo social, maestría y estilo de confrontación, elaborando las escalas apropiadas. Se empleó una muestra no probabilística compuesta por 200 estudiantes de los primeros semestres de la carrera de Psicología, en su mayoría de sexo femenino (90%) Con base en las definiciones de los constructos de interés se elaboraron 12 reactivos para evaluar egotismo social, 9 para maestría, 14 para estilo de confrontación, 6 para competitividad (tres se tomaron de la Escala Multidimensional de Logro de Díaz-Loving y cols.) y 3 referentes a hacer las cosas con rapidez. Los items se ordenaron al azar para conformar un solo cuestionario con fines de aplicación. Los resultados corroboraron la hipótesis acerca de que las puntuaciones de competitividad tendrían correlaciones positivas con egotismo

social y maestría, aunque mayor con la primera que con la segunda, por lo que se puede afirmar que las personas competitiva se orientan más a la consecuencia de reconocimiento y premios que al aprendizaje en situaciones escolares. También se comprobó que la competitividad correlaciona positivamente con el estilo de confrontación. Y consecuentemente que los competitivos tienden a usar un estilo de confrontación negativo que no contribuye al desarrollo de buenas relaciones interpersonales.

Andrade y Reyes (1996) publicaron un trabajo titulado: "Locus de Control y Orientación al Logro en Hombres y Mujeres". Dicho trabajo tuvo como finalidad conocer el locus de control y la orientación al logro de jóvenes adolescentes mexicanos habitantes de la Ciudad de México. Participaron en el estudio 390 estudiantes de escuelas públicas del Distrito Federal, 53.8% cursaban secundaria y 46.2 % preparatoria. De estos, 51.5% eran hombres y 46.4% mujeres, 7 sujetos no informaron su sexo. Locus de control se evaluó con la escala de La Rosa (1986) que consta de 53 reactivos que miden 5 dimensiones: 1) Fatalismo/suerte: creencias en un mundo no ordenado, es decir, los esfuerzos dependen de factores azarosos tales como la suerte o el destino; 2) Poderosos del macrocosmos, hace referencia al control del macrosistema social; 3) Afectividad: describe situaciones en las que el individuo consigue sus objetivos a través de relaciones afectivas con quienes le ordenan; 4) Internalidad instrumental: se refiere a situaciones en que el individuo controla su vida con base en sus esfuerzo, trabajo y/o capacidad; 5) Poderosos del microcosmos : se refiere al control del microsistema social. Orientación al logro se evaluó con base en la escala de Díaz-Loving, Andrade y La Rosa (1988) que consta de 21

afirmaciones que miden 3 dimensiones: 1)Maestría: preferencia por dominar tareas difíciles y por hacer las cosas intentando la perfección; 2) Trabajo: es una actividad positiva hacia el trabajo en sí y 3)Competitividad: describe el intento de ser mejor en situaciones interpersonales. Los resultados en lo que respecta a locus de control se encontró que las mujeres puntuaron más alto en internalidad que los hombres, lo cual contradice los resultados de La Rosa (1986), Girardi y Díaz-Loving (1988) y Aguilar y Andrade (1994), quienes no habían encontrado diferencias entre hombres y mujeres en esta dimensión. Estos resultados permiten afirmar que se está dando un cambio importante en las mujeres (al menos en jóvenes mexicanos que estudian más allá de la educación primaria), quienes perciben mayor control sobre lo que pasa en su vida y por ende disminuye su creencia en la suerte. En lo que se refiere a orientación al logro, los resultados de este estudio confirmaron lo encontrado por Díaz-Loving y cols. (1988) en cuanto a la dimensión de competitividad, sin embargo, los autores no encontraron diferencias en la dimensión de maestría, la cual si se presentó en este estudio. Los datos obtenidos permiten suponer un cambio importante en la personalidad de las mujeres estudiantes que denotan una mayor preocupación por desarrollar características instrumentales, dada la mayor apertura que se tiene hoy en día para las mujeres en el ámbito educativo, social y político en nuestro país.

III. PROCESO METODOLÓGICO.

3.1. Objetivo general:

Conocer el tipo de carácter y la orientación a logro en un grupo de universitarios, de acuerdo a la disciplina.

3.2. Objetivos específicos:

- 1) Identificar el tipo de carácter en un grupo de estudiantes de noveno semestre de las licenciaturas de contaduría, medicina y psicología.
- 2) Conocer la orientación a logro en un grupo de estudiantes de noveno semestre de las carreras de contaduría, medicina y psicología.

3.3. Problema de Investigación

¿Existen diferencias estadísticamente significativas en el carácter y la orientación a logro en estudiantes universitarios de tres diferentes disciplinas?

3.4. Hipótesis:

H1: Sí existen diferencias estadísticamente significativas en el tipo de carácter y la orientación a logro en estudiantes universitarios de tres diferentes disciplinas.

H2: No existen diferencias estadísticamente significativas en el tipo de carácter y la orientación a logro en estudiantes universitarios de tres diferentes disciplinas.

3.5. Variables:

Definición conceptual de las variables:

CARÁCTER:

Es la forma relativamente permanente en la que la energía humana es canalizada en los procesos de asimilación y socialización (Fromm, 1973).

ORIENTACION A LOGRO:

Impulso de superación en relación a un criterio de excelencia establecido (McClelland, Atkinson, Clark y Lowell, 1953).

DISCIPLINA:

Observación de la leyes y ordenamientos de una profesión o institución (Laurousse, 1995).

Definición operacional de las variables:

CARÁCTER:

Es la respuesta que presenta un sujeto ante los estímulos y las demandas sociales.

ORIENTACIÓN A LOGRO:

Es la tendencia a dirigir el esfuerzo para lograr la perfección en función de la dimensión.

3.6. Método

a) Sujetos.

Estudiantes que cursan el noveno semestre de las carreras de contaduría, medicina (cuarto y/o quinto año) y psicología en la

Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). La muestra fue de 300 sujetos, de los cuales el 50% eran hombre y el 50% mujeres; pertenecientes al sistema escolarizado; seleccionados a través de un muestreo tipo accidental (Kerlinger, 1975) o también denominado de sujetos fáciles de estudiar (Pick y López, 1992), ya que fueron elegidos sujetos con ciertas características y accesibles a ser encuestados.

b) Instrumentos.

Una hoja con preguntas sociodemográficas como: edad, sexo, estado civil, carrera, semestre, último promedio escolar, número de hermanos, número de hermanas, lugar entre hermanos, escolaridad del papá, escolaridad de la mamá, ocupación de papá y ocupación de mamá (ANEXO 1).

Inventario de Carácter de Moreno (1997) (ANEXO 3), el cual está conformado por 21 reactivos. Sus opciones de respuesta son: 1) De Acuerdo, 2) Indeciso y 3) En Desacuerdo. Las dimensiones y los reactivos resultaron de un análisis factorial con rotación VARIMAX (varianza máxima); y del análisis de consistencia interna (Alfa de Cronbach), con un nivel de confiabilidad de .7928. Estructurandose 3 dimensiones que fueron las siguientes:

1) Carácter Productivo (Alfa=.7727)

- Impulso a la gente a concluir lo que inicia.
 - Transmito a los demás ganas de trabajar.
 - Soy capaz de ayudar a los demás.
 - Me disgusta no cumplir algo que prometí.
 - Ayudo que se supere la gente que me rodea.
-
-

- Soy capaz de enseñar a los demás todo lo que sé.
- Me gusta aprender de los demás.
- Me gusta que los demás me digan como los podría ayudar si tienen problemas.
- Me gusta que los demás me pidan consejos.
- Me gusta que la gente me pida favores.

2) Carácter Explotador (Alfa=.6273)

- Siempre vale la pena esforzarse para ser mejor.
- Me gusta estar sin hacer nada.
- No me gusta que alguien además de mí, sea el primero en todo.
- Preveer el futuro es de tontos.
- Evito que los demás me quieran contar sus problemas.
- No me gusta que los demás centren su atención en otra persona que no sea yo.

3) Carácter Autoafirmativo (Alfa=.6222)

- Siempre pienso que las cosas que inicio van a salir bien.
- Siempre que inicio algo pienso que todo saldrá bien.
- Generalmente concluyo los trabajos que inicio.
- Me gusta cumplir lo que prometo.
- Si me encargan un trabajo, pienso que me quedará bien.
- Estoy seguro de poder hacer bien todo lo que me propongo.

Forma de calificación del Inventario de Carácter para Adolescentes

Cuando la aplicación es individual:

De acuerdo a los valores de respuesta (1=Desacuerdo, 2=Indeciso y 3= De acuerdo) se evalúa que a mayor número mayor rasgo. Cada uno de los factores tiene un número determinado de reactivos, de los cuales, se suman las respuestas conforme al número de opción asignado, y se divide entre el número de preguntas.

Por ejemplo:

En carácter explotador

El sujeto

Pregunta 1------(3)

Pregunta 2 -----(3)

Pregunta 3 -----(1)

Pregunta 4 -----(2)

Pregunta 5 -----(2)

Pregunta 6 -----(1)

Se suma $3+3+1+2+2+1=12$

Se divide entre el número de reactivos del factor: $12 \text{ entre } 6=2$

Cuando la aplicación es grupal:

Se suman los valores de respuesta asignados de cada uno de los sujetos de la muestra.

Por ejemplo:

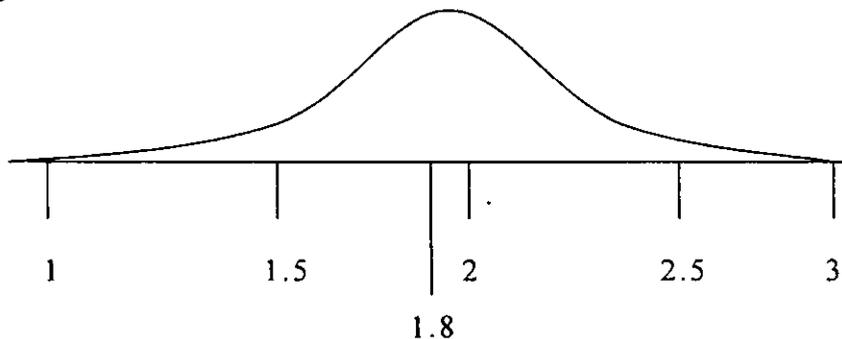
		Sujeto 1	sujeto 2	sujeto N
Pregunta	(1)	(2)	(3)	(3)
Pregunta	(2)	(1)	(1)	(3)
Pregunta	(3)	(2)	(2)	(1)
Pregunta	(4)	(0)	(3)	(1)
Pregunta	(5)	(3)	(3)	(2)
Pregunta	(6)	(1)	(0)	(2)
Total		9	12	12

Se suman los totales de cada sujeto, se divide entre el número de reactivos y después entre el número de sujetos.

$$9+12+12=33 \text{ entre } 6 = 5.5 \text{ entre } 3 = 1.8$$

↑
↑
 número de reactivos Número de sujetos

El valor final (de este ejemplo) que es 1.8, se interpreta que en el parámetro de medición de 1 a 3, el grupo de la muestra dentro de la norma en el carácter de tipo explotador. Esquemáticamente, quedaría de la siguiente forma.



Escala de Orientación de Logro de Díaz-Loving y cols. (1989) (ANEXO 2), esta formada por 22 reactivos cuyo peso factorial fue mayor a .35 en cada uno de los factores y se definió cada factor de acuerdo a su contenido conceptual. Los índices de consistencia interna de cada factor son: Maestría, Alfa=.78; Competitividad, Alfa=.79; Trabajo, Alfa=.81. Sus opciones de respuesta son: 1) Completamente en desacuerdo, 2) En desacuerdo, 3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4) De acuerdo y 5) Completamente de acuerdo. Los reactivos de cada factor son los siguientes:

Maestría:

- Me gusta resolver problemas difíciles.
- Me es importante hacer las cosas lo mejor posible.
- Es importante para mi hacer las cosas cada vez mejor.
- Me gusta que lo que hago quede bien hecho.
- Me siento bien cuando logro lo que me propongo.
- Me causa satisfacción mejorar mis ejecuciones previas.
- Si hago un buen trabajo me causa satisfacción.

Competitividad:

- Me enoja que otros trabajen mejor que yo.
 - Me disgusta cuando alguien me gana.
 - Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo.
 - Disfruto cuando puedo vencer a otros.
 - Me esfuerzo más cuando compito con otros.
 - Es importante para mi hacer las cosas mejor que los demás.
-
-

Trabajo:

- Me gusta ser trabajador.
- Soy cumplido en las tareas que me asignan.
- Soy cuidadoso al extremo de la perfección.
- Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla.
- Soy dedicado en las cosas que emprendo.
- No estoy tranquilo hasta que mi trabajo quede bien hecho.
- Como estudiante soy (fui) machetero.
- Cuando se me dificulta una tarea insisto hasta dominarla.

c) Escenario.

Para las áreas administrativas (Facultad de Contaduría y Administración) y ciencias sociales (Facultad de Psicología) se llevó a cabo la aplicación del cuestionario (conformado por los ANEXOS 1,2 y 3) en Ciudad Universitaria, dentro de las instalaciones de las facultades antes mencionadas. En el caso del área de ciencia de la salud (Facultad de Medicina) la aplicación se realizó en el Hospital General de México, aula 1 del bloque de aulas de la UNAM.

d) Procedimiento.

Se les pidió a los participantes en el estudio su colaboración para responder a un cuestionario, se les informó que era parte de una investigación que se realizaba en la Facultad de Psicología; para evitar sesgar respuestas de los participantes se les informó que no había respuestas buenas ni malas y que era con fines estadísticos solamente. Al término de la aplicación se les agradeció su colaboración.

e) *Análisis estadístico.*

Se realizó un análisis de frecuencias para conocer la distribución de la muestra; para conocer la consistencia interna de la muestra, se realizó una Alfa de Cronbach; y para conocer las diferencias se aplicó un análisis de varianza de orientación a logro y carácter de acuerdo a la disciplina de los estudiantes que participaron en la investigación.

IV. RESULTADOS

4.1. Datos sociodemográficos

La muestra estuvo conformada por 150 hombres y 150 mujeres; mujeres: Psicología=50, Medicina=50, Contaduría y Administración=50; hombres: Psicología=50, Medicina=50, y Contaduría y Administración=50 (N=300); estudiantes universitarios de tres diferentes disciplinas (Medicina, n=100; Contaduría y Administración, n=100 y Psicología, n=100); Todos los estudiantes cursaban el último año de la carrera.

4.2. Valores de confiabilidad

Tabla 1. C A R A C T E R

Dimensión	Reactivos	Alfa
Productivo	<ul style="list-style-type: none"> • Impulso a la gente a concluir lo que inicia. • Transmito a los demás ganas de trabajar. • Soy capaz de ayudar a los demás. • Me disgusta no cumplir algo que prometí. • Ayudo que se supere la gente que me rodea. • Soy capaz de enseñar a los demás todo lo que sé. • Me gusta aprender de los demás. • Me gusta que los demás me digan como los podría ayudar si tienen problemas. • Me gusta que los demás me pidan consejos. • Me gusta que la gente me pida favores. 	.666
Explotador	<ul style="list-style-type: none"> • Siempre vale la pena esforzarse para ser mejor. • Me gusta estar sin hacer nada. • No me gusta que alguien además de mí, sea el primero en todo. • Prever el futuro es de tontos. • Evito que los demás me quieran contar sus problemas. • No me gusta que los demás centren su atención en otra persona que no sea yo. 	.663
Autoafirmativo	<ul style="list-style-type: none"> • Siempre pienso que las cosas que inicio van a salir bien. • Siempre que inicio algo pienso que todo saldrá bien. • Generalmente concluyo los trabajos que inicio. • Me gusta cumplir lo que prometo. • Si me encargan un trabajo, pienso que me quedará bien. • Estoy seguro de poder hacer bien todo lo que me propongo. 	.674
TOTAL		.7897

Tabla 2. MOTIVACION A LOGRO

Dimensión	No. Reactivos	Alfa
Maestría	<ul style="list-style-type: none"> • Me gusta resolver problemas difíciles. • Me es importante hacer las cosas lo mejor posible. • Es importante para mi hacer las cosas cada vez mejor. • Me gusta que lo que hago quede bien hecho. • Me siento bien cuando logro lo que me propongo. • Me causa satisfacción mejorar mis ejecuciones previas. • Si hago un buen trabajo me causa satisfacción. 	.878
Competitividad	<ul style="list-style-type: none"> • Me enoja que otros trabajen mejor que yo. • Me disgusta cuando alguien me gana. • Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo. • Disfruto cuando puedo vencer a otros. • Me esfuerzo más cuando compito con otros. • Es importante para mi hacer las cosas mejor que los demás. 	.744
Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Soy trabajador. • Soy cumplido en las tareas que me asignan. • Soy cuidadoso al extremo de la perfección. • Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla. • Soy dedicado en las cosas que emprendo. • No estoy tranquilo hasta que mi trabajo quede bien hecho. • Como estudiante soy (fui) machetero. • Cuando se me dificulta una tarea insisto hasta dominarla. 	.842
TOTAL		.901

4.3. *Carácter y Motivación a Logro***Tipo de Carácter de Acuerdo a la Disciplina****Tabla: 3**

Dimensiones	Psicología \bar{X}	Medicina \bar{X}	Administración y Contaduría \bar{X}	F	Significancia
Productivo	2.61	2.55	2.55	1.00	.367
Explotador	2.57	2.20	2.29	15.20	.000
Autoafirmativo	2.67	2.53	2.63	3.33	.037

En la tabla anterior se observa que en la dimensión Explotador los estudiantes de psicología obtuvieron la media más alta ($X= 2.57$); y los de medicina la media más baja ($X= 2.29$); y respecto a la dimensión Autoafirmativo, la media más alta ($X=2.67$) fue en los estudiantes de psicología y la más baja ($X=2.53$) en los de medicina.

Orientación a Logro de Acuerdo a la Disciplina

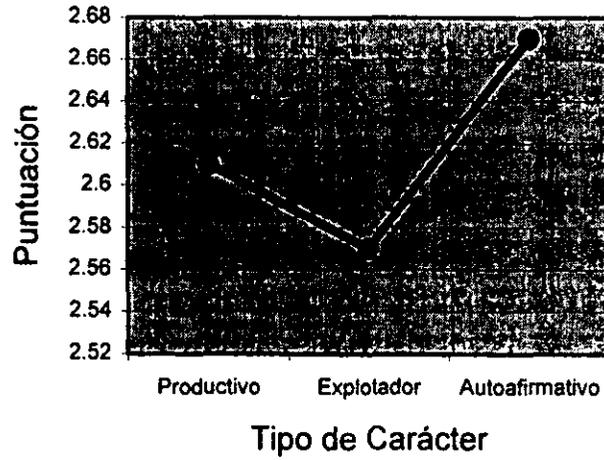
Tabla: 4

Dimensiones	Psicología \bar{X}	Medicina \bar{X}	Administración y Contaduría \bar{X}	F	Significancia
Maestría	3.84	4.20	4.00	11.14	.000
Competencia	3.30	3.38	3.47	1.72	.179
Trabajo	3.82	4.03	3.98	3.11	.0457

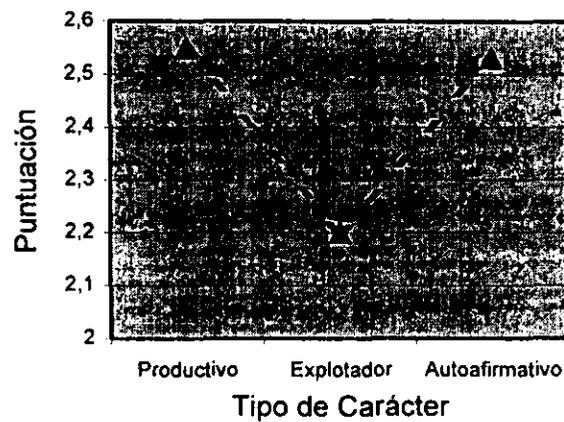
Como se puede observar, las medias más altas en las dimensiones de Maestría y Trabajo se obtuvieron en el grupo de medicina, y las más bajas en el de psicología.

4.4 Perfil de Carácter y de Orientación a Logro por disciplina

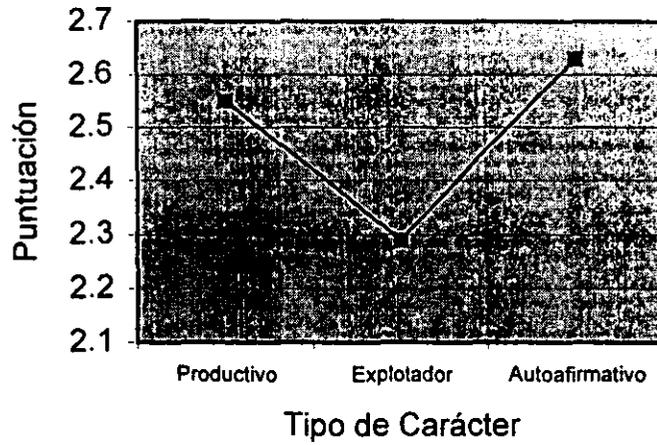
Grafica 1. Perfil de Carácter en estudiantes de Psicología



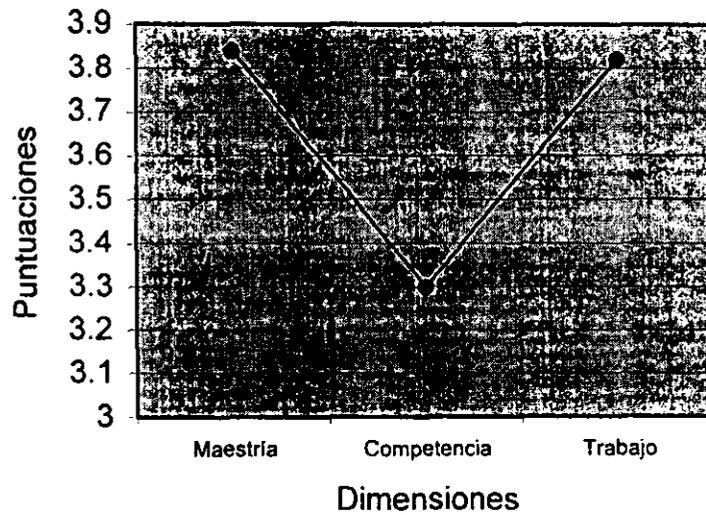
Grafica 2. Perfil de Carácter en estudiantes de Medicina



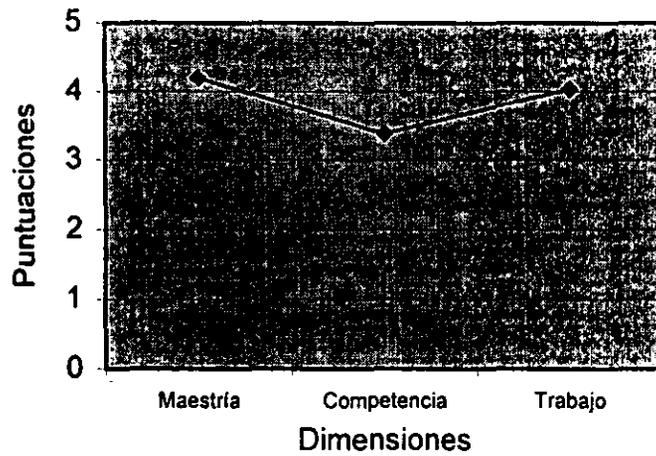
Gráfica 3. Perfil de Carácter en estudiantes de Contaduría y Administración



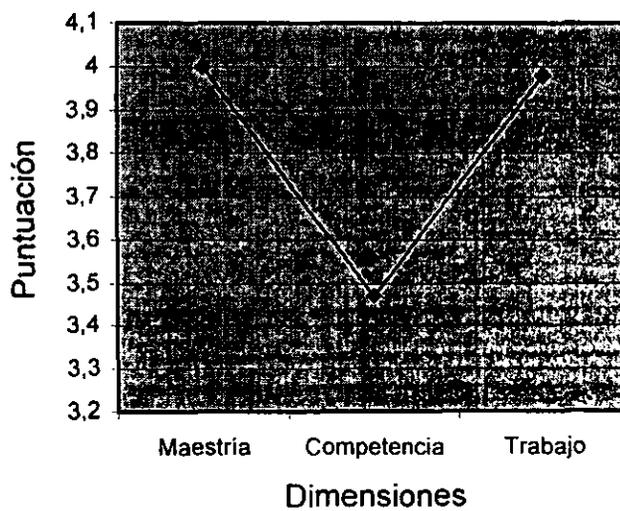
Gráfica 4. Perfil de Orientación a Logro en estudiantes de Psicología



Gráfica 5. Perfil de Orientación a Logro en estudiantes de Medicina

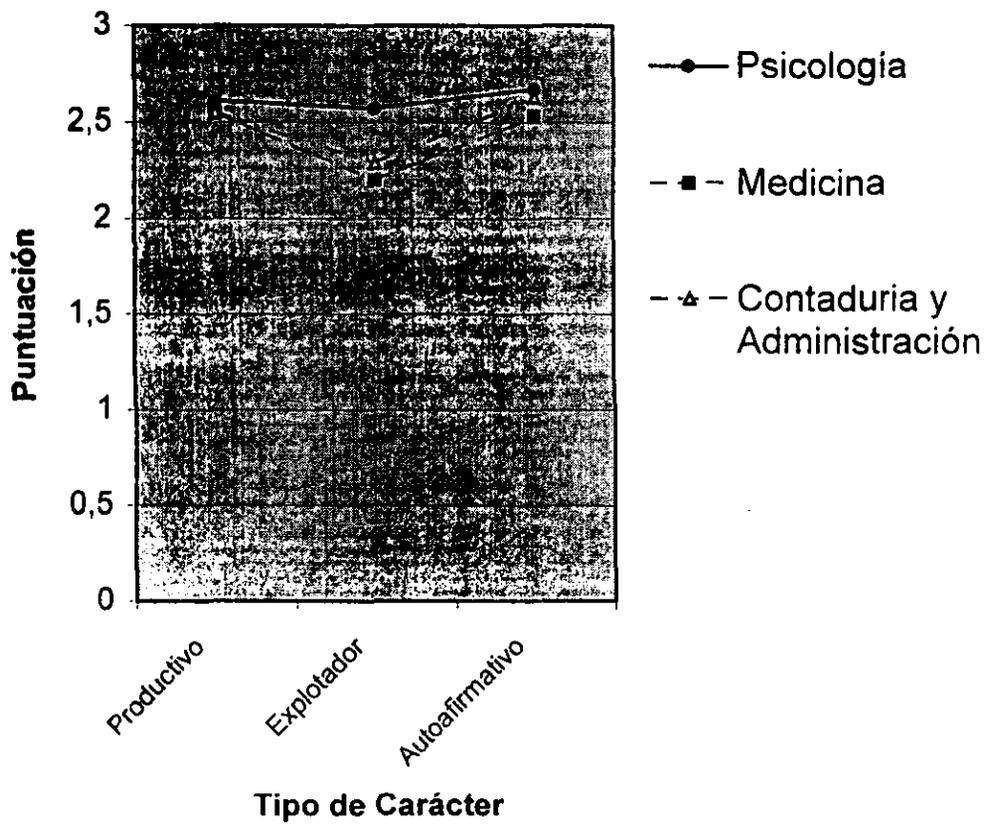


Gráfica 6. Perfil de Orientación a Logro en estudiantes de Contaduría y Administración

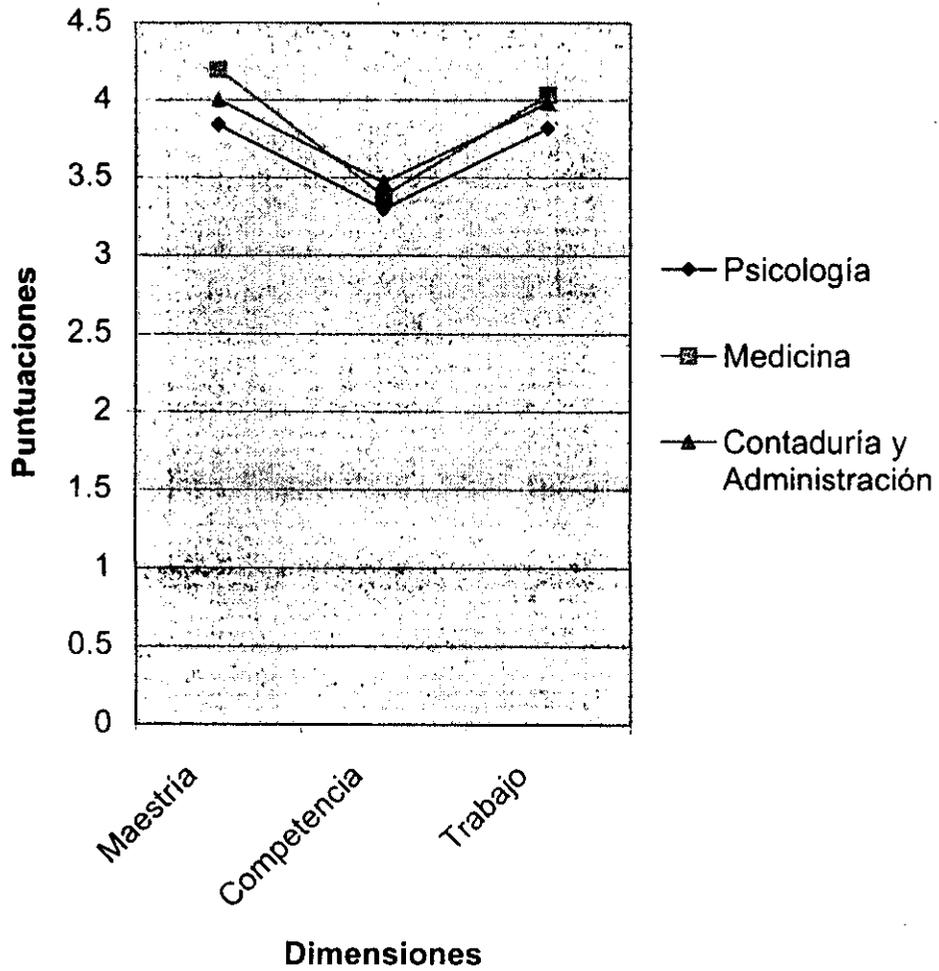


4.5. Perfiles de Carácter y Orientación a Logro

Gráfica 7. Perfil de Carácter de acuerdo a la disciplina



Gráfica 8. Perfil de Orientación a Logro de acuerdo a la disciplina



En el siguiente capítulo se describen algunos aspectos relevantes de los resultados mostrados anteriormente, motivo por el cual se sugiere al lector apoyar la siguiente información utilizando los perfiles mostrados en este capítulo.

V. DISCUSIÓN

De acuerdo al objetivo del presente estudio: " Conocer el tipo de carácter y la orientación a logro en un grupo de universitarios, de acuerdo a la disciplina", se puede señalar que la hipótesis alterna se acepta, donde se afirma que " si existen diferencias estadísticamente significativas en el tipo de carácter y la orientación a logro en estudiantes universitarios de tres diferentes disciplinas".

Conforme a los resultados obtenidos en las dimensiones de Carácter de acuerdo a la disciplina se pudo observar en el factor Explotador que a los estudiantes de psicología de la muestra les gusta estar sin hacer nada, es decir, se mantienen expectantes para evitar la manipulación y así propiciar que el individuo desarrolle capacidades de manera autónoma; creen que no vale la pena esforzarse, ya que a través de un proceso de individualización la solución a problemas de naturaleza humana se dará de forma productiva; que preveer el futuro es de tontos, porque atiende a una dicotomía existencial: desear la perfección pero saber que no se dará tal; y que no les gusta que alguien además de ellos sea el primero en todo, por lo que primar las relaciones interpersonales es producto del protagonismo en el desarrollo de capacidades de las personas, ya que este grupo obtuvo la media más alta ($X= 2.57$) en esta dimensión; mientras que la media más baja ($X=2.20$) la obtuvo el grupo de medicina.

Esto significa de acuerdo al tipo de carácter Explotador que los psicólogos tienen la creencia que la fuente de todo bien está en el exterior; no esperan recibir nada en calidad de dádivas pues ellos lo

toman por medio de la violencia o la astucia: "tomo lo que necesito". Resalta en este tipo de carácter la suspicacia. Sucediendo lo contrario en el grupo de médicos, contadores y administradores.

Estos datos confirman lo que señalan Roe y Siegelman (1964) respecto a que las características de personalidad y la disciplina que el sujeto elige están significativamente relacionadas con el interés o desinterés por las demás personas. Ya que en este estudio, en ningún grupo se acentuó tanto el rasgo de la suspicacia (desconfianza o sospecha) como en el de psicología, siguiéndole contaduría, administración y medicina. Coincidiendo esta característica con el perfil requerido en la profesión de psicólogo, a diferencia del perfil que se requiere en las carreras de medicina y contaduría y administración. También cabe afirmar, que este tipo de carácter tiende a la orientación productiva, ya que el interés por las personas y la suspicacia de los psicólogos es indispensable para ejercer adecuadamente la profesión (Fromm, 1973).

Respecto a la dimensión Autoafirmativa de carácter, las medias más altas se obtuvieron en el grupo de psicología y las más bajas en medicina.

Estos resultados manifiestan que el grupo de psicólogos piensa que las cosas que inician van a salir bien, que generalmente concluyen los trabajos que inician, que les gusta cumplir lo que prometen, y que están seguros de poder hacer bien todo lo que se proponen.

Estos datos refuerzan lo que señalan Rosenberg (1957) y Fromm (1973) respecto a las necesidades psicológicas en la determinación de la carrera cursada; los valores que observó que destacan en sus intereses

fueron: trabajar con la gente para ayudarla y tener la oportunidad de ser creativo y utilizar talentos especiales. La cual se ve claramente reflejada en los resultados de este tipo de carácter y la carrera de psicología, siguiéndole contaduría y administración, y por último medicina. Ya que el trabajo con la gente para ayudarla y utilizar sus talentos es particular de la actividad de un psicólogo, a diferencia de las actividades que realiza un contador o un médico.

Conforme a los resultados obtenidos en las dimensiones de orientación a logro y la disciplina, se puede observar (tabla: 4) que en la dimensión de Maestría la media más alta ($X= 4.20$) se encontró en el grupo de médicos, lo que quiere decir que son ellos a los que les gusta resolver problemas difíciles, les es importante hacer las cosas lo mejor posible, les gusta que lo que hacen, quede bien hecho y les causa satisfacción mejorar sus ejecuciones previas. Siguiéndole el grupo de contadores y administradores y después psicología.

Estos resultados refuerzan lo que señala Mahone (1960) respecto a la armonía que debe existir entre las habilidades y la profesión que se ejercerá, así como la utilidad de las tareas que ésta implica. Además de que en sus investigaciones, este autor descubrió que la ocupación profesional está estrechamente relacionada con la adquisición de un alto prestigio.

Con estos datos, se puede afirmar que lo que señala Mahone (1960) coincide con la percepción altamente positiva que se tienen del médico, no así del contador o del psicólogo.

Respecto a la dimensión de Trabajo , la media más alta ($X=4.03$) se obtuvo en el grupo de médicos, siguiéndole el grupo de contadores y finalmente el de psicólogos ($X=3.82$).

Esto quiere decir, que los médicos son cumplidos en las tareas que les asignan, son cuidadosos al extremo de la perfección, una vez que empiezan una tarea persisten hasta terminarla, no están tranquilos hasta que su trabajo queda bien hecho y cuando se les dificulta una tarea insisten hasta dominarla.

Estos resultados confirman lo que señala McClelland (1985) respecto a que la ejecución de la disciplina refleja el claro establecimiento de metas, diligencia y persistencia en las tareas que implique la profesión.

Estos datos coinciden con el estricto perfil que se requiere en la carrera de medicina, siendo diferente en contaduría y administración y psicología.

Con base en los resultados obtenidos, se puede afirmar que el perfil de personalidad a través del tipo de carácter sí puede reflejar las posibilidades para mejorar el desempeño de las profesiones de psicología, contaduría y administración y medicina. Así como estos datos podrían ser utilizados para evaluar y orientar la elección de carrera en las escuelas de educación media superior.

Respecto a las dimensiones de orientación a logro, se puede afirmar que los factores Trabajo y Maestría pueden manifestar un adecuado desempeño de las disciplinas abordadas en esta investigación. Ya que se reflejaron claramente las diferencias entre el desempeño y la

responsabilidad en la carrera de medicina, por lo delicado de su trabajo (que es de vida o muerte), a diferencia de las carreras de contaduría y administración y psicología, que no tienen una consecuencia tan irremediable y drástica en las actividades que implican sus profesiones.

SUGERENCIAS

1. Aplicar el inventario de carácter a grupos de estudiantes universitarios (psicólogos, médicos y contadores y administradores) que duden actualmente si la carrera que cursan fue la más adecuada.
2. Integrar este inventario a una batería de orientación vocacional.
3. Aplicar las dimensiones de Maestría y Trabajo a grupos de estudiantes de medicina para predecir el adecuado desempeño de la profesión; y a médicos con el objetivo de conocer si están desempeñándose de la manera más adecuada.

LIMITACIONES

1. Comparar mayor número de disciplinas.
 2. Aplicar los instrumentos en diferentes universidades.
 3. Buscar la dirección e intensidad de la relación entre tipo de Carácter y Orientación a Logro.
 4. Comparar las variables del presente trabajo de acuerdo al género y al orden de nacimiento.
-
-

BIBLIOGRAFÍA.

- Aguilar V., F.R. y Valencia C., A. (1996). La competitividad y sus relaciones con metas de logro. La Psicología Social en México, VI, 8-13.
- Allende, A. (1996). Motivo de Logro y Autoconcepto en Deportistas Universitarios. La Psicología Social en México., Vol. VI, 14-20.
- Allport, G.W. (1937). Personality. New York: Holt.
- Allport, G.W. (1961). Pattern and Growth in Personality. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Andrade P., P. Y Reyes L., I. (1996). Locus de control y orientación al logro en hombres y mujeres. Revista de Psicología Social y Personalidad, XII, 1 y 2, 75-84.
- Andrade, P., y Díaz-Loving, R. (1997). Ambiente Familiar y Características de Personalidad de los Adolescentes, Revista de Psicología Social y Personalidad, Vol.XIII, No.2, 199-210.
- Atkinson, J.W., Heyns, R.W., y Veroff, J. (1954). The effect of experimental arousal of the affiliation motive on thematic apperception. Journal of Abnormal and Social Psychology, 49, 405-410.
- Atkinson, J.W. (1957). Motivational Determinants of risk-taking Behavior. Psychol. Rev., 64, 359-372.
- Atkinson, J.W. (1977). Motivation for Achievement. In T. Blass (Ed). Personality Variables in Social Behavior (pp.25-108). Hills-dale. NY: Erlbaum.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

- Atkinson, J.W., Bongort, K., y Price, L.H. (1977). Explorations using computer simulation to comprehend TAT measurment of motivation. Motivation and Emotion, 1, 1-27.
- Atkinson, J.W., y Rayner, J.O. (1978). Personality, Motivation, and Achievement. Washington, D.C.: Hemisphere.
- Atkinson, J.W., (1981). Estuding Personality in the Context of Advance Motivational Psychology. Amer. Psychol., 36, 117-128.
- Blankenship, V. (1982). The relationship between consummatory values of success and achievement task difficulty. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 911-924.
- Blum, S.H. (1961). The Desire for Security: an element in the vocational choice of collegemen. J. Educ. Psychol., 52, 317-321.
- Borbolla, A., y Meléndez, M. (1991). Orientación al logro en los Diferentes Niveles Jerárquicos. Tesis de licenciatura. UNAM: Facultad de Psicología.
- Brody, N. (1980). Social Motivation. Annu. Rev. Psychol., 31, 143-168.
- Carver, Ch., y Scheier, M. (1997). Teorías de la personalidad. México: Prentice-Hall.
- Cattell, R.B. (1971). Abilities. Boston: Houghton Mifflin.
- Cattell, R.B. (1979). The Structure of Personality in Its Enviroment. New York: Springer.
- Cattell, R.B., y Nesselroade, J.R. (1967). Likeness and Completeness Theories Examined by Sixteen Personality Factor Measures on Stably and Unstably Married Couples. J. Pers. Soc. Psychol., 7, 351-361.
-
-

- Comparan, V., y Escamilla, I. (1998). Carácter en el Adolescente con Ausencia de la Madre Biológica. Tesis de licenciatura. UNAM: Facultad de Psicología.
- Cueli, J., De Aguilar, L., Martínez, C., Lartigue, T., y Michaca, P. (1995). Teorías de la Personalidad. México: Trillas.
- Davidoff, L.L. (1993). Introducción a la Psicología. México: McGraw-Hill.
- Díaz-Loving, R., Andrade, P., y La Rosa, J. (1989). Orientación de Logro: desarrollo de una escala multidimensional (OEL) y su relación con aspectos sociales y de personalidad. Revista Mexicana de Psicología Social. Vol. 6 No.1 pp.21-26.
- Dicaprio, N.S. (1995). Teorías de la Personalidad. México: McGraw-Hill.
- Diccionario de la Lengua Española. Larousse (1995) México: Ultra.
- Dollar, J., y Miller, N.E. (1950). Personality and Psychotherapy. New York: McGraw-Hill.
- Engler, B. (1996). Introducción a las Teorías de la Personalidad. México: McGraw-Hill.
- Entwistle, D.R. (1972). To dispel fantasies about fantasy-based measures of achievement motivation. Psychological Bulletin, 77, 377-391.
- Fineman, S. (1977). The achievement motive construct and its measurement: Where are we now? British Journal of Psychology, 68, 1-22.
- Freud, S. (1905) Fragment of an Analysis of a Case of Hysteria. In Standard Edition, Vol. 7, London: Hogarth Press.

- Freud, S. (1917a). A Difficulty in The Path of Psycho-analysis. In: Standard Edition, Vol. 17. London: Hogarth Press.
- Freud, S. (1917b). On Transformation of Instincts with Special Reference to Anal Eroticism. In Standard Edition, Vol. 17, London: Hogarth Press.
- Freud, S. (1927). The Future of an Illusion. In Standard Edition, Vol. 21. London: Hogarth Press.
- Fromm, E. (1947). El Miedo a la Libertad. Buenos Aires: Paidós.
- Fromm, E. (1956). El Carácter Revolucionario. México: Fondo de Cultura Económica.
- Fromm, E. (1956). Psicoanálisis de la Sociedad Contemporánea. México: Fondo de Cultura Económica.
- Fromm, E., y Maccoby, : (1970). Sociopsicoanálisis del Campesino Mexicano. México: F.C.E.
- Fromm, E. (1973). Ética y Psicoanálisis. México: Fondo de Cultura Económica.
- Gómez, R. (1996). El Desarrollo del Carácter Productivo y sus Consecuencias Pedagógicas en Erich Fromm. Tesis de licenciatura. UNAM: Facultad de Filosofía y Letras.
- Heckhausen, H. (1980). Motivation and Handeln. New York: Springer Verlag.
- Hilgard, E.R. (1966). Introducción a la Psicología. Madrid: Morata.
- Hinojosa, A., y Cosío, A. (1967). Análisis Psicológico del Estudiante Universitario. México: Prensa Médica Mexicana.
-

- Huerta, E., y Sánchez, Ma. (1996). Motivación al Logro en un Grupo de Egresados Universitarios Titulados y no Titulados. Tesis de licenciatura. UNAM: Facultad de Psicología.
- Isaacson, R.L. (1964). Relation Between Need Achievement, Test Anxiety, and Curricular Choice. J. Abnorm. Soc. Psychol., 68, 447-452.
- Jourard, S.M., y Landsman, T. (1987). La Personalidad Saludable. México: Trillas.
- Kerlinger, F.N. (1975). Investigación del Comportamiento. Técnicas y Metodología. México: Interamericana.
- Kissen, M. (1994). Affect, Object and Character Structure. Madison Conn: International Universities.
- Klinger, E. (1966). Fantasy need achievement as a motivational construct. Psychological Bulletin, 66, 291-308.
- La Rosa, J. (1986). Escala de Locus de control y autoconcepto: construcción y validación. Tesis doctoral: UNAM.
- Lessin, E.J. (1969). Aspects of Structure in Fromm's Marketing Orientation. Dissertation Abstracts International. Jan. Vo. 30 (1-B) pág. 385.
- Lewin, K. (1935). A Dynamic Theory of Personality. New York: McGraw-Hill.
- Lidz, T., y Fleck, S. (1985). Algunas Fuentes Explotadas y Parcialmente Explotadas de la Psicología. En Zuck y Beszormengyi-Nagy (comps). Terapia Familiar y Familia en Conflicto. México: F.C.E.
-
-

- Linton, R. (1945). The Cultural Background of Personality. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Linton, R. (1972). La Historia Natural de la Familia. España: Península.
- Mahone, C.H. (1960). Fear of Failure and Unrealistic Vocational Choice. J. Abnorm. Soc. Psychol., 60, 253-261.
- Maslow, A.H. (1954). Motivation and Personality. Nueva York: Harper y Row.
- Maslow, A.H. (1991). Motivación y Personalidad. Tercera edición. Madrid: Díaz Santos.
- McAdams, D.P. (1980). A thematic coding system for the intimacy motive. Journal of Research in Personality, 14, 413-432.
- McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A., y Lowell, E.L. (1953). The Achievement Motive. New York: Appleton-Century-Crofts.
- McClelland, D.C. (1985). How Motives, Skills, and Values Determine What People Do. Amer. Psychol., 40, 812-825.
- McClelland, D.C., Maddocks, J.A., y McAdams, D.P. (1985). The need for power, brain norepinephrine turnover, and memory. Motivation and Emotion, 9, 1-10.
- Meili, R. (1962). Desarrollo del Carácter. Madrid: Morata.
- Moreno, S. (1997). Inventario de Carácter para Adolescentes (ICA): una alternativa de medición. Tesis de maestría. UNAM: Facultad de Psicología.
-
-

Morgan, C.T., y Murray, H.A. (1935). A method for investigating fantasies. Archives of Neurology and Psychiatry, 34, 289-306.

Morris, J.L.(1966). Propensity for Risk Taking as a Determinant of Vocational Choice: an extension of the theory of Achievement motivation. Journal of Personality and Social Psychology, 3,3, 328-333.

Murphy, G. (1947). Personality: bio-social approach to origins and structure. Nueva York: Harper y Row.

Murray, H.A.(1938).Explorations in Personality. New York: Oxford, University Press.

Newcomb, T.M. (1950). Social Psychology. New York: Dryden.

Osipow, S.H. (1976). Teorías Sobre la Elección de Carreras. México: Trillas.

Phares, E.J. (1984).Introduction to Personality. USA: Harcourt Brace.

Pick, S., y López, A.L. (1992). Como Investigar en Ciencias Sociales. México: Trillas.

Rank, O. (1932).Art and Artist. New York: Agathon.

Reeve, J. (1994). Motivación y Emoción. España: McGraw-Hill.

Reuman, D.A. (1982). Ipsative behavioral variability and the quality of thematic apperceptive measurment of the achievement motive. Journal of Personality and Social Psychology, 43, 1098-1110.

Reykowski, J. (1982). Social Motivation. Annu. Rev. Psychol., 33, 123-154.

- Roe, Anne. (1951a). A Psychological Study of Eminent Biologist, Psychol. Monogr., 65, núm. 14 (todo el número 331).
- Roe, Anne. (1951b). A Psychological Study of Eminent Physical Scientists. Genet. Psychol. Monogr., 43, 121-239.
- Roe, Anne. (1953). A Psychological Study of Eminent Psychologists and Antropologists and a Comparison with Biological and Physical Scientists. Psychol. Monogr., 67. Núm. 2 (todo el número 352).
- Roe, Anne, y Siegelman, M. (1964). The Origin of Interests. APGA Inquiry studies. Núm. 1, Washington, D.C.: American Personnel and Guidance Association.
- Rosenberg, M.O. (1957). Ocupations and values. Glencoe, Illinois: Free Press.
- Rotter, J.B. (1965). Psicología Clínica. México:Uteha.
- Rotter, J.B. (1966). Generalized Expectancies for Internal vs External Control of Reinforcement. Psychological Monographs., 80, 1, Whole No. 609.
- Schrecker, (1972). La Familia. España: Península.
- Sheldon, W.H. (1942). In collaboration with Stevens, S.S. The Varieties of Temperament. New York: Harper and Row.
- Sorrentino, R.M., Short, J-A.C., y Raynor, J.O. (1984). Uncertainty Orientation. J. Pers. Soc. Psychol., 46, 189-206.
- Spence, J.T., y Helmreich, R.L. (1978). Masculinity and Femininity: their Psychological Dimensions, Correlates and Antecedents. Austin: The University of Texas Press.
-
-

- Spence, J. T., y Helmreich, R.L. (1983). Achievement-related Motives and Behaviors. In J.T. Spence (Ed). Achievement and Achievement Motives (pp. 7-74). San Francisco: Freeman.
- Suziedelis, A., y Steimel, R.J. (1963). Relationship of Need Hierachies to Inventored Interests. Personnel Guid. J., 42, 393-396.
- Tuddeham, R.D. (1980). A Small Gem. Contemp. Psychol., 25, 544-545.
- Velázquez, J., y Casarín, O. (1986). La Orientación del Logro en Estudiantes Universitarios, La Psicología Social en México, Vol.I, pág. 332-338.
- Walberg, H. J., y Uguroglu, M. (1980). Motivation and Educational Productivity. In L.J.Fyans (Ed). Achievement Motivation. New York: Plenum Press.
- Walsh, R.P. (1959). The Effect of Needs on Responses to Jobduties. J. Counsel. Psychol., 6, 194-198.
- Werner, E.E., y Smith, R.S. (1982). Vulnerable but Invincible. New York: McGraw-Hill.
- Whiting, J.W.M., y Child, I.L. (1953). Child Training and Personality: across-cultural study. New Haven, Conn: Yale University Press.
- Williams, L.K. (1965). Some correlates of risk-taking. Personnel Psychol., 18, 297-310.
- Winter, D.G. (1973). The Power Motive. New York: Free Press.
- Winter, D.G., y Stewart, A.J. (1978). Power motivation. In H. London y J. Exner (Eds.), Dimensions of Personality. New York: Wiley.
-
-

(ANEXO 1)

CUESTIONARIO

Este cuestionario pretende conocer su opinión acerca de situaciones cotidianas; es completamente anónimo, no escriba su nombre. Esta información se usará exclusivamente con fines estadísticos y para diseñar programas preventivos o de ayuda. No hay respuestas buenas ni malas; por favor conteste las preguntas con toda franqueza.

De antemano, gracias por su colaboración

Sexo: masculino () femenino ()

Edad: _____ años

ocupación: estudia () trabaja ()

ambos ()

Estado civil: _____

Carrera: _____

semestre: _____

último promedio escolar: _____

Número de Hermanos: _____

Número de hermanas: _____

Lugar que ocupas entre tus hermanos: _____

Escolaridad de papá: _____

de mamá: _____

ocupación de papá: _____

de mamá: _____

(ANEXO 2)

INSTRUCCIONES: A continuación hay una lista de afirmaciones, marque usted en qué grado está de acuerdo con cada una de ellas. Por favor marque como realmente es y no como le gustaría ser, marcando una **X** en el número que mejor exprese su opinión.

AFIRMACIONES:

Completamente de acuerdo	(5)
De acuerdo	(4)
Ni de acuerdo ni en Desacuerdo	(3)
En desacuerdo	(2)
Completamente en Desacuerdo	(1)

- | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Me gusta resolver problemas difíciles. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Me gusta ser trabajador. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Me gusta que otros trabajen mejor que yo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Me es importante hacer las cosas lo mejor posible. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Me disgusta cuando alguien me gana. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Es importante para mi hacer las cosas cada vez mejor. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Soy cumplido en las tareas que se me asignan. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Disfruto cuando puedo vencer a otros. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Soy cuidadoso al extremo de la perfección. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 11. Me gusta que lo que hago quede bien hecho. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Me siento bien cuando logro lo que me propongo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Soy dedicado en las cosas que emprendo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Me gusta trabajar en situaciones en las que haya que competir con otros. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. No estoy tranquilo hasta que mi trabajo quede bien hecho. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. Me causa satisfacción mejorar mis ejecuciones previas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. Como estudiante soy (fui) machetero. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. Me esfuerzo más cuando compito con otros. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. Cuando se me dificulta una tarea insisto hasta dominarla. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. Si hago un buen trabajo me causa satisfacción. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. Es importante para hacer las cosas mejor que los demás. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

(ANEXO 3)

Las opciones de respuesta son:

1= En desacuerdo

2= Indeciso

3= De acuerdo

- () 1. Impulso a la gente a concluir lo que inicia.
- () 2. Me gusta estar sin hacer nada.
- () 3. Siempre pienso que las cosas que inicio van a salir bien.
- () 4. Transmito a los demás ganas de trabajar.
- () 5. Me gusta que la gente me pida favores.
- () 6. Soy capaz de ayudar a los demás.
- () 7. No me gusta que alguien además de mi sea el primero en todo.
- () 8. Siempre que inicio algo pienso que todo saldra bien.
- () 9. Me disgusta no cumplir algo que prometi.
- () 10. Prever el futuro es de tontos.
- () 11. Generalmente concluyo los trabajos que inicio.
- () 12. Ayudo a que se supere la gente que me rodea.
- () 13. Evito que los demás me quieran contar sus problemas.
- () 14. Me gusta cumplir lo que prometo.
- () 15. Soy capaz de enseñar a los demás lo que sé.
- () 16. No me gusta que los demás centren su atención en otra persona que no sea yo.
- () 17. Me gusta aprender de los demás.
- () 18. Si me encargan un trabajo pienso que me quedará muy bien.
- () 19. Me gusta que los demás me digan cómo los podría ayudar.
- () 20. Estoy seguro de poder hacer bien todo lo que me propongo.
- () 21. Me gusta que los demás me pidan consejo.