

27



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE PSICOLOGÍA
DIVISIÓN DE ESTUDIOS PROFESIONALES**

0289697

**PERSONALIDAD Y MOTIVACIÓN
EN ESTUDIANTES DE PSICOLOGÍA**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA
P R E S E N T A
DELFINO BARTOLO DEL ANGEL**

**DIRECTOR DE TESIS: MTRO. SOTERO MORENO CAMACHO
REVISOR: DR. MARIO ALFONSO CICERO FRANCO
SINODAL: MTRO. CELSO SERRA PADILLA
MTRO. JORGE ROGELIO PÉREZ ESPINOSA
DRA. MARÍA LUISA RODRÍGUEZ HURTADO**



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.

Con Agradecimiento y Dedicatoria a:

La Máxima Casa de Estudios
La Universidad Nacional Autónoma de
México (UNAM)
y
a La Facultad de Psicología

Por permitirme formar parte de esta y
adentrarme al conocimiento de la
psicología y de los deberes que como
profesional y universitario debo de cumplir
ante la sociedad y el hombre.

POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU

A la Biblioteca de la Facultad de
Psicología y quienes forman parte
de esta: "Chava", Lety Magaña,
Gladis Mckelligan, Víctor M.
Gervasio, Gonzalo Sosa, Maria S.
Becerril, Eva Betancourt, Isabel
Armendáriz y su Coordinadora
Ma. Esther Mendoza, entre otros.
Que me permitieron acceder a una
objetividad centrada del sentido
humano en el campo de la
psicología a través de sus libros.

A los maestros y maestras que me compartieron de su experiencia y
conocimiento.

A los maestros y maestras que
me permitieron la aplicación
de los instrumentos de la
presente tesis. Y a los
estudiantes que cooperaron en
la obtención de datos para el
objetivo de esta.

A URIDES (Unidad de Redes e
Informática y Desarrollo de Sistemas) y
quienes conforman a este: Ing. David
San Roman, Maria T. Juárez, entre
otros, que me permitieron el uso de las
computadoras y así poder capturar el
marco teórico, la captura de datos y el
análisis y evaluación de los resultados
de la presente tesis

A servicios estudiantiles, a Martha Guzmán y Ernestina García, por el
asesoramiento en los tramites de titulación a realizar.

A QUIENES COLABORARON EN EL PRESENTE ESTUDIO

**Mtro. Sotero Moreno Camacho
Dr. Mario Alfonso Cicero Franco
Mtro. Celso Serra Padilla
Mtro. Jorge Pérez E.
Dra. Maria Luisa Rodríguez Hurtado**

Por su asesoría otorgada a la realización de esta tesis. Por su paciencia y comprensión en el desarrollo y presentación de esta.

Por sus observaciones a la constancia profesional que un servidor como psicólogo y como persona debe de mostrar.

Por su disponibilidad.

**A los Psicólogos que comprometidos con su persona y profesión fomentan el desarrollo de estas y promueven los principios éticos del psicólogo a favor de la sociedad y de quienes conforman a esta:
El ser humano.**

A mi madre: Sofía del Angel H.

De quien siempre he tenido su apoyo y cariño. A quien admiro por su trabajo hecho por todos estos años. Por sus lagrimas y sus risas; cuando fui niño, por su caminar a mi lado y al de mis hermanos. Por sus desvelos y por su amor incondicional.

Gracias.

A quienes más he querido y apreciado en mi vida:

A mis hermanas: Claudia y Rosalba.

Por cada momento en que hemos estado juntos y por cada momento en que no nos ha sido posible convivir. Por sus sonrisas y alegrías, por los sueños de cada noche transcurrida, por los años en que hemos crecido, en que hemos vivido. Por sus palabras, por su amistad y su apoyo en todo momento, por su compañía. Por los días de hoy y mañana.

Por los vientos y su marcha hacia el horizonte.

A mis hermanos:

Teo e Isaías

**Por la compañía que me
brindaron de pequeño, por
los juegos que jugamos, los
juguetes compartidos, los
miedos y sentimientos
compartidos. Por la paciencia
de mis tiempos.**

**Por los momentos de ahora y
de mañana.**

A mi Padre:

Rufino Bartolo

**A quien aprecio por todo su
trabajo y por los momentos
en que me brindo de su
compañía.**

**Que aunque te encuentres
lejos, deseo que estés
bien.**

Al encuentro del Hombre por el Hombre mismo

**A ese pequeño niño que desde pequeño me ha visto crecer.
Espero que sigamos por el camino correcto.**

A ustedes mis amigos de la infancia y adolescencia, por las aventuras vividas, por las peleas discutidas, por las batallas libradas, unos al lado del otro ante eso que llamamos mundo. A mis maestros de infancia y adolescencia, porque sus esfuerzos se vean recompensados en cada niño y niña que enseñaron.

A Dios por concederme el regalo de la vida

**Para todo hay una temporada
Un tiempo para cada propósito bajo los cielos
Un tiempo para nacer y un tiempo para morir
Un tiempo para plantar
y un tiempo para recoger lo plantado.**

Eclesiastés III, 1-2

“La mente se expande noblemente, cuando puede emerger del estrecho círculo, que el medio y la educación han trazado alrededor de ella... Innumerables ideas, que frecuentemente hemos admitido como los principios mas generales del entendimiento humano, desaparecen, aquí y allá, con el medio, así como desaparece la tierra como una niebla de los ojos del marino... Así vagamos sobre la tierra en un laberinto de fantasías humanas; pero la cuestión es: ¿Dónde esta el punto central de l laberinto, hacia el cual todos nuestros desvaríos pueden ser dirigidos, como los rayos refractados hacia el sol?”

Johan Gottfried Herder, Ideen zur Philosophie der Geschichte der Menschheit (Reflexiones sobre la filosofía de la historia de la humanidad

A Lisa:

Por tu sencillez y Humildad, por tu sensibilidad, por tus sentimientos, por tu compañía y amistad, por tu alegría, por tus sueños, por tu cariño hacia los niños, por tu andar y por tu descansar, por tu mirada, por tu preocupación por las cuestiones sociales, por tu tristeza del hombre ante las olas de la modernidad, de la globalización y del consumismo en el mundo.

Por ser tu misma: Lisa.

que tus sueños se consoliden en una realidad y que tus metas se logren conforme a lo que tu desees.

Con mucho cariño y afecto: Delfino B.

A tu familia que es muy agradable u tierna, porque te acompaña en todo momento.

A mi buen amigo Alberto:

**Por las experiencias que hemos vivido
en los trabajos en que hemos
trabajado juntos.**

**Por el desmán que de vez en cuando
uno hace.**

**Por la amistad que en todo este
tiempo se ha mantenido y que no se
ha dejado de lado.**

**Por ser buena onda, por querer salir
adelante, por no dejarte llevar por las
cosas.**

Por estas cosas y mas.

Adelante.

Delfino B.

CONTENIDO

RESUMEN	4
INTRODUCCION	5
I. LA PSICOLOGÍA EN MÉXICO	
1.1 Breve historia de la psicología en México.	8
1.2 El papel cultural del psicólogo como experto.	17
1.3 La psicología y su objeto de estudio.	22
1.4 El perfil del psicólogo.	26
II. PERSONALIDAD	
2.1 Teorías de la personalidad.	30
2.2 La personalidad como herramienta básica del psicólogo.	40
2.3 La ética profesional.	45
2.4 Estudios relacionados con la variable.	62
III. MOTIVACION Y ORIENTACION A LOGRO	
3.1 Teorías de la motivación.	67
3.2 Orientación a logro.	77
3.2 Estudios relacionados con la variable.	88
IV. PROCESO METODOLOGICO	
4.1 Planteamiento y Justificación del problema.	93
4.2 Objetivos generales.	93
4.3 Objetivos específicos.	93
4.4 Hipótesis.	94
4.5 Variables.	94
4.6 Definición de variables.	94
4.7 Diseño de Investigación.	95
4.8 Método:	
4.8.1 Sujetos	96
4.8.2 Instrumentos	96
4.8.3 escenario	101
4.8.4 Análisis estadístico	101

V. RESULTADOS	102
VI. DISCUSIÓN	175
BIBLIOGRAFIA	186
ANEXOS	
1) Evaluación Sociodemográfica	192
2) Escala de orientación a logro de Díaz-Loving.	193

RESUMEN

Se trata de un estudio donde se investigan los rasgos de personalidad y orientación a logro de 163 estudiantes de psicología de la Facultad de Psicología de la UNAM. De los cuales fueron 120 Mujeres (73.619% de la muestra) y 43 Hombres (26.381% de la muestra).

De la muestra femenina 30 fueron de octavo semestre, 30 de sexto semestre, 30 de cuarto semestre y 30 de segundo semestre. De la muestra masculina se tomaron 13 de octavo semestre, 07 de sexto semestre, 11 de cuarto semestre y 12 de segundo semestre de la carrera. Los instrumentos utilizados para la evaluación fueron el 16 FP de Catell y el Cuestionario de Orientación a Logro de Díaz-Loving.

El examinador aplico las pruebas, también las califico, tabulo los datos y obtuvo los valores para el análisis de frecuencia y la prueba de correlación r de Spearman, así como también se aplico un análisis de varianza, para saber si existían diferencias significativas entre las características a estudiar.

Se compararon los resultados entre los estudiantes de primeros semestres y últimos semestres, entre los varones y mujeres de los diferentes grupos.

Se concluye que la hipótesis alterna se acepta donde se afirma que "Si existe una correlación significativa entre la personalidad y la orientación a logro en estudiantes de psicología". Se encontró que dependiendo de las características de personalidad, estaría condicionado en algún momento el tipo de orientación a logro y viceversa. Que existen ciertos estados anímicos, emotivos, de habituación, o de urgencia que llegan a afectar el desempeño de la orientación a logro.

La finalidad de esta investigación, es aportar en conjunto a otras investigaciones que ya se han realizado acerca del psicólogo; nuevos elementos y nuevas inquietudes los cuales abran paso al conocimiento y a la ubicación del psicólogo, como profesionista y como persona en su entorno de estudio, trabajo y aplicación de la psicología.

Porque así partiendo de este punto de inicio, desarrollaremos de mejor manera una psicología que pueda satisfacer las necesidades actuales de una sociedad cambiante y globalizada.

INTRODUCCION

La psicología ha tenido un desarrollo muy espectacular como el que muy pocas carreras han tenido. Esta, de ser algo desconocido para la mayoría de la población; que equiparaba la psicología con la psiquiatría y a esta simplemente con el tratamiento de la locura, ha pasado a convertirse en una profesión cada vez más respetada y con un conocimiento más cabal de sus aplicaciones y procedimientos (Allen, B. 1994).

Una pieza clave dentro de la profesión de psicología lo constituyen los estudiantes, en primer lugar por su magnitud en términos cuantitativos (personas matriculadas en los estudios de psicología). En segundo lugar por, su importancia de cerca al futuro de la profesión. Sobre la base de esto, la configuración que tendrá la psicología dentro de unos años dependerá en gran medida de las características, de los intereses, expectativas y planteamientos de quienes estudian esta disciplina en la actualidad.

Hasta ahora, la conciencia de la importancia del psicólogo en la comunidad ha aumentado, así como también su prestigio profesional, pero todavía existen opiniones y prejuicios emitidos sobre el psicólogo como alguien complicado, como alguien a quien se le profesa cierta actitud de respeto (manteniéndose callados o expectantes ante ellos, y al mismo tiempo como permisivo, justificador, como juez o como acusador respecto al comportamiento del prójimo (Pinzón B, 1985).

La forma en que se pretende analizar este estudio es a través del análisis de la personalidad y de la orientación a logro, las cuales; entre muchos otros factores; se unen a un entrenamiento psicológico, conllevando así a una identidad del psicólogo

Al conocer algunas características las cuales proporcionan al psicólogo una determinada identidad, se busca encontrar la relación existente entre la personalidad y orientación a logro, de acuerdo al perfil y a las necesidades que requiere el ejercicio de la psicología; que en este caso se encontrara más enfocada al área de la psicología clínica.

De acuerdo a esto esta investigación, se plantea el objetivo de conocer: Que tipo de características de personalidad y que tipo de motivaciones (orientación a Logro) se llegan a encontrar en un grupo de universitarios hombres y mujeres de diferentes semestres, estudiantes de psicología.

La importancia de este estudio esta enfocada a la aportación de nuevas inquietudes que puedan abrir paso al conocimiento y ubicación del psicólogo como profesionista y como persona, todo esto con el afán de desarrollar de mejor manera una psicología que pueda satisfacer las necesidades de la sociedad actual.

Para cumplir con el objetivo, la estructura de esta investigación, se forma de la siguiente manera.

CAPITULO I

La psicología en México:

Se muestra una breve historia de la psicología en México, a la definición de psicología y su objeto de estudio, al igual que la definición del psicólogo, su perfil y sus parámetros éticos profesionales.

CAPITULO II

Personalidad:

Se expone su definición y formación, así como los tipos de estudio y teorías realizadas sobre esta. Se describirán algunas teorías psicológicas y los factores de personalidad de Cattell. También se mencionaran algunas características de personalidad que pueden ser básicas en el psicólogo, así como de la ética profesional de este y algunos estudios relacionados con la personalidad del psicólogo.

CAPITULO III

Motivación y Orientación a Logro:

Se refiere a la definición de la motivación y al concepto de la Orientación a Logro, teorías realizadas sobre esta, sus dimensiones y tipos de estudio.

CAPITULO IV

Proceso metodológico:

Se describe la sistematización metodológica, la aplicación de instrumentos y el procedimiento estadístico.

CAPITULO V

Resultados:

Se presentan los resultados de las pruebas, así como un análisis correlacional entre la prueba del 16 FP de Catell y la escala de Orientación a Logro de Díaz Loving y de La Rosa buscando semejanzas estadísticamente significativas.

CAPITULO VI

Discusión:

Sobre la base del antecedente teórico, se explican los resultados obtenidos de las pruebas 16 FP y la Escala de Orientación a Logro.

1.1 BREVE HISTORIA DE LA PSICOLOGIA EN MEXICO

En México la psicología primitiva se encuentra vinculada a ciertas evidencias de la aplicación de principios filosóficos, médicos, psiquiátricos y, podría darse, psicológicos entre las comunidades prehispánicas, particularmente los aztecas. Entre los Aztecas el afectado por un augurio recurría a un *Tonalpouhqui*, quien mediante su autoridad y con palabras suaves, explicaba al "paciente" los motivos del augurio y la consciencia hasta eliminar de su mente la idea obsesiva del peligro. Así, el rol de dicho personaje era solucionar los trastornos conductuales y emocionales de los enfermos. Este periodo se puede caracterizar tanto por el aspecto mágico, como por el ejercicio de una medicina empírica (Alvarez y Ramírez, 1979) mezclando la fantasía y la realidad (Harsch, 1983).

A partir de la conquista en 1521 la influencia de la religión cristiana y de la cultura española provocó un giro en la forma de concebir la enfermedad: de la connotación mágica que le imprimía el indígena, el enfermo pasa a ser una persona desvalida que requería de cuidado y protección, simultáneo a esto sobrevino la Santa Inquisición, en donde las enfermedades físicas fueron consideradas enfermedades naturales y quedaron al cuidado de los médicos; las de la mente fueron adjudicadas a la influencia del demonio, y por ende las manejaba y las trataba el clero por medio de técnicas provenientes del exorcismo. El "exorcista se encargaba de extraer el espíritu maligno" del paciente; de no dar resultado se recurría al castigo corporal, que podía llegar hasta la cremación.

El enfermo Psiquiátrico en ese entonces recibía, una atención inadecuada, ya que dependía de gente no especializada y temerosa de la enfermedad mental, que recurría a aislar a quienes lo padecían. Así, en 1566 Fray Bernardino Alvarez (Colotla y Gallegos, 1978; Shein, Sicilia y Sitt, 1981) fundó el primer hospital para enfermos mentales en América llamado Hospital de San Hipólito y concibió a los enfermos como inocentes, carentes de libre albedrío y entendimiento, por lo que había que cuidarlos (Harsch, 1983).

En esta misma época algunos filósofos y médicos publicaron algunas obras de temas psicológicos, tales como el religioso Fray Alonso Vera de la Cruz (1557) que abordó la filosofía y la psicología aristotélica.

En 1687, José Sayago, decidió por iniciativa propia cuidar en su casa a un grupo de enfermas mentales. Después Sayago recibió ayuda de los Jesuitas. Para 1700 se construyó el Hospital del Divino Salvador, también llamado manicomio de la Canoa, que en 1800 debido a la expulsión de los Jesuitas de México pasó a las manos del gobierno.

A raíz de la revolución en el pensamiento del hombre, que surge de una filosofía de carácter liberal, la que subraya los valores humanos y que pretendía eliminar todo aquello que impedía la libertad del ser humano; esta filosofía que tuvo sus orígenes en Europa; influyó en América y en concreto en México dio lugar a la guerra de independencia. En 1812, el Dr., Miguel Alvarado al dedicarse al estudio de los enfermos mentales fue pionero de la psiquiatría en México. En 1860, cuando el Dr. Alvarado tenía a su cargo la dirección del hospital del Divino Salvador, se encaminaron los trabajos para la creación de la medicina mental. A finales del siglo XIX las causas de la enfermedad mental empezaron a considerarse como la consecuencia de los actos internos del mismo individuo, lo cual se manifestó en el interés por el estudio de las enfermedades mentales y su tratamiento. Para 1884, ya se había publicado una obra sobre psiquiatría elaborada por el Dr. Rafael Serrano.

La psicología por carecer de una tradición en la investigación científica no fue cultivada por físicos y fisiólogos sino más bien por educadores, filósofos y médicos clínicos. De este modo los primeros cursos sistemáticos sobre psicología aparecen en la Escuela Nacional Preparatoria ligado a los nombres de Ezequiel Chávez y Enrique O. Aragón en 1897 y en 1902 respectivamente (Jurado, 1982). En el caso de Ezequiel Chávez, la psicología se entrelaza entre sus preocupaciones morales y educativas, mientras que en el de Enrique O. Aragón, tiene relación con sus intereses clínicos y de la fisiología de la fatiga (Ribes, 1992).

A principios del siglo XX la psicología en México se caracteriza por la búsqueda de su identidad. En 1902 aparece la obra del Dr. Enrique O. Aragón "*La psicología*". En 1904, Chávez introdujo los conceptos de la psicología de Titchener al traducir su obra; en 1908, el Dr. Juan del Valle escribe sobre "*La introspección voluntaria*"; en 1911 el Dr. Meza Gutiérrez aborda el tema de "*La ficción de la Locura*"; en 1916, Enrique O. Aragón funda el primer laboratorio de Psicología en la Universidad Nacional de México; en 1919 se logra la institucionalización oficial de los enfermos mentales con la creación del manicomio general "*la castañeda*" que se había inaugurado en 1910 bajo la dirección del Dr. José Meza Gutiérrez, que en su manejo terapéutico utilizaba métodos psicológicos para establecer el diagnóstico; en 1920 aparece en México el primer libro de texto original mexicano: "*Los principios de Psicología*" de Bernardo Castellum, en 1928 el Dr. Ezequiel Chávez publica su "*Ensayo de Psicología de la adolescencia*", a quien también se le acredita el primer esfuerzo por desarrollar una psicología del mexicano. En este año se funda la Escuela de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) como especialidad en Psicología (Harsch, 1983)

La psicología se inicia en México sólo 18 años después de la fundación del laboratorio de Leipzig de Wundt en 1879, y en sus orígenes se ve influida por las corrientes estructuralistas derivadas del racionalismo Kantiano y Hegeliano (Kulpe, Wundt y Titchener) y por la fenomenología (Bergson y James). En este primer periodo cabe destacar la visita en varias ocasiones de James Baldwin, eminente psicólogo estadounidense, que influyera más en el desarrollo de los enfoques organísmicos y evolutivos franceses que en las tendencias u orientaciones que privaron en la psicología mexicana en los años posteriores (Ribes, 1992).

En 1938 se estableció el primer plan de estudios de psicología dentro de la facultad de filosofía y letras (Guzmán, 1992) y en 1939, algunos españoles refugiados como Pascual del Roncal introdujeron las ideas europeas de Dilthey y Heidegger, la fenomenología de Husserl y la psicología de la gestalt (Díaz, 1980).

El panorama de la psicología en América Latina sufre durante la primera mitad del siglo XX la influencia de las corrientes de pensamiento europeas y norteamericanas a través de las traducciones de obras que se hicieron en México y en Argentina. Así se dan a conocer los sistemas psicológicos contemporáneos de la gestalt, el psicoanálisis, el conductismo y la fenomenología.

En 1945, el plan de estudios de 1937 iniciado en la UNAM fue modificado por el Dr. Fernando Ocaranza quien creó el primer departamento autónomo de psicología. En 1948, se publica la *"Introducción a la Psicología Científica"* por Oswaldo Robles, inspirado en las ideas de Binet, Freud, Janet, Kofka, Ribot y Wundt.

A finales de los años cuarenta, la orientación filosófica-educativa se ve impregnada de una preocupación clínica, al incorporarse como docentes un gran número de psiquiatras y psicoanalistas, en donde se comenzó a ver al psicólogo como un apoyo psicológico para los enfermos con problemas estrictamente médicos y limitándolo al diagnóstico auxiliar mediante pruebas psicométricas y proyectivas.

Los hechos apenas apuntados señalan simplemente la influencia que ejerció la filosofía idealista alemana y francesa. No es sino en la década de los cincuenta cuando las diversas corrientes psicoanalíticas de la Psiquiatría Mexicana abren nuevas perspectivas teóricas a una psicología academicista de orientación racionalista y neo-tomista.

En 1950, el maestro en psicología Ramón Gómez Arias fundó la escuela de psicología en la Universidad Iberoamericana (UIA) incorporada en esa época a la UNAM. En este mismo año se fundó la Sociedad Mexicana de Psicología; teniendo como objetivo la promoción de la psicología como disciplina científica y como área profesional dedicada a contribuir a la solución de aquellos problemas humanos relacionados con el comportamiento. En 1951, se fundó la Sociedad Interamericana de psicología.

En 1952, se creó en la UNAM un doctorado especializado en psicología, independiente del doctorado en filosofía, encabezado por el Dr. Guillermo Davila.

En los años cincuenta, el profesorado de ambas escuelas de psicología, de la UNAM y de la UIA, estuvo constituido por psiquiatras, psicoanalistas, abogados y filósofos.

En 1955, (Meneses) se propuso incrementar el nivel académico y procuró evitar el sesgo psicoanalítico que tornaba la carrera dando apertura a otras tendencias como la experimentalista, la humanista, el estudio de la psicometría y la adquisición de aparatos para realizar investigaciones de psicología experimental.

Destaca en este periodo la actividad de docentes como Falcon Flores Villasana, González Pineda, Guevara Oropeza, Jose Luis Curiel, Quiroz Cuaron y Herrera en la UIA (Meneses, 1976). En la UNAM destacan Santiago Ramírez, Herrera y Montes, Jose Robles, McGregor, Roberto Solís Quiroga, Fortes y Herrera (Díaz, 1980).

La curricula de psicología no ha tenido muchos cambios. Si bien durante los primeros veinte años no había ninguna diferencia entre uno y otro, dado que se incluían o quitaban materias sin haber modificaciones sustanciales en ellos, los planes de estudio más importantes, han sido los establecidos en los años de 1960, 1967 y 1971.

La creación en 1959 del nivel profesional de licenciatura en la UNAM constituye el primer marco de referencia de identidad de la disciplina. En este tiempo surge la preocupación por incorporar a los psicólogos a la enseñanza y ejercicio profesional de la psicología, hasta ese momento ocupada por especialistas de disciplinas diversas, y de esta forma irrumpen las primeras manifestaciones por delimitar a la psicología como ciencia y como profesión, y por consiguiente, por procurar una identidad disciplinaria al psicólogo en México.

El currículum del año de 1960, fue iniciado junto con la profesionalización de la carrera. En este fueron introducidos cursos que intentaban estudiar científicamente el comportamiento humano abordándolo con corrientes conductistas, psicobiológicas y cognoscitivistas (social, organísmico y psicométrico) (Ribes, 1992), llegando a ser una frontera entre la psicología que intenta ser científica y la psicología que es puramente especulativa.

En los años sesenta se mejoraron los programas, se fortalecieron los cursos con nuevo profesorado, se introdujeron las prácticas en los hospitales, laboratorios, escuelas y clínicas, se iniciaron trabajos de investigación conjunta con universidades extranjeras y se incorporaron a los programas cursos de neuroanatomía y neurofisiología que promovieron el interés por la investigación y la psicología experimental.

En 1967, se implantó un plan de estudios que fue producto del reto que significó la Universidad Veracruzana, donde por primera vez en México, se le dio a la enseñanza de la psicología una orientación netamente experimental. También influyeron la inquietud de los estudiantes, maestros y egresados del entonces colegio de psicología. En este plan se enfatizaron aspectos metodológicos, con el propósito de hacer de la psicología una ciencia más formal. Sin embargo, tuvo el error de ser demasiado ambicioso, ya que no se disponía de las condiciones necesarias para aplicarlo exitosamente, y a los pocos años, hubo la necesidad de cambiarlo, debido a las protestas estudiantiles (Díaz, 1976).

También en este mismo año, se llevo a cabo el Primer Congreso Mexicano de Psicología, celebrado en la ciudad de Jalapa Veracruz, organizado por la Sociedad Mexicana de Psicología (López, R. 1993).

La población escolar de la Facultad de Psicología, durante los primeros 20 años de su crecimiento fue lento e irregular, esto pudo deberse a que la carrera apenas comenzaba y no era muy conocida. En 1960 se dio un incremento muy importante en la población estudiantil y a mediados de este ocurrió un estancamiento, con ligeras variaciones..

La década de los setenta significo para la profesión de la psicología un crecimiento explosivo de su matricula de 3500 alumnos matriculados en el país en 1973 se paso a 17,505 alumnos matriculados para 1980; es decir, un incremento del 500% en tan solo 7 años (Millán, 1980 en ANUIES, 1997). En este lapso, la Psicología, alcanzo el cuarto lugar entre las carreras mas pobladas del país, también ocupo el sexto lugar entre las carreras con mayor numero de estudiantes en la UNAM, y logro el primer lugar en incremento superando a medicina, odontología y contaduría que tradicionalmente se encuentran muy pobladas (Velasco, 1978). A mediados de los años setenta, los alumnos de la Facultad de Psicología de la UNAM representaban el 50% de todos los estudiantes de psicología en el país.

Atendiendo a lo que ocurrió durante la década de los ochenta con respecto al crecimiento de la matricula de la carrera, se observo que de 17,505 alumnos matriculados para 1980, se incremento a 26,411 para 1990; es decir, un aumento global de 8,906 alumnos en la década lo que demostró un incremento del 15%. En lo que fue de 1990 a 1994 el ritmo de crecimiento es muy leve, de 26,411 alumnos matriculados en 1990 se incremento a 28,516 en 1994; es decir, un aumento de 7.9, lo que significo una tasa anual del 47% menos que la década pasada según ANUIES (ANUIES, 1997), pero por otro lado de un reporte de las

El actual currículum fue establecido en el año de 1971. El plan de estudio vigente esta compuesto por un tronco básico, el cual se cursa dentro de los primeros seis semestres de la carrera, y seis áreas de semi-especialización que se cubren en los tres últimos semestres.

Ya después en 1973 se creo la facultad de psicología y el psicólogo fue reconocido como profesional hasta principios de 1974, y en ese mismo año se comenzó a dar la carrera de psicología en la UAM-Xochimilco.

Posteriormente se fundo el Consejo Nacional para la Enseñanza y la Investigación en Psicología (CNEIP) iniciando con ocho escuelas del país y que agrupan hasta 1993 mas de cuarenta escuelas (López, R. 1993).

Por otro lado, Valderrama y Molina (1993) hablan sobre cinco cuestiones que han surgido y que pueden caracterizar la evolución de la psicología en México:

- 1) La psicología tiene hondas raíces históricas en nuestro país, ya que México desde sus inicios se ha enfrentado y tratado de dar una explicación a esa parte del ser humano que no siendo material forma parte de su ser. Así las llamadas culturas clásicas de Meso América contaron con sus formas específicas de entender la psique humana, al igual que lo tuvieron los hindúes, los egipcios, los babilonios y los griegos.
 - 2) La historia de la psicología en México, es mal conocida, y en ocasiones negada, incluso de manera consciente.
 - 3) La psicología Mexicana ha tenido que posponer la teorización, la construcción de grandes sistemas formales para atender a las necesidades de las circunstancias. La cantidad de países colonizados y estructuralmente dependientes determina la problemática social existente en su desarrollo, y hace que el conocimiento científico se utilice para dar respuestas a dichas problemáticas. Es decir, la necesidad de afrontar y resolver la circunstancia inmediata determina que los recursos profesionales se dirijan fundamentalmente al aspecto aplicado y se demore el trabajo de sistematización.
-

Un ejemplo de ello es la psicología que nace en el Porfiriato, muy de la mano de la criminología, para explicar el porque de la incidencia de los actos antisociales y su posible control. De igual modo, se observa en la entrada de la psicometría en México, producto del interés del movimiento Vasconcelista de promover la educación en todo el país.

- 4) Durante su desarrollo la psicología en México ha sido fundamentalmente aplicada a un grado tal que puede ser uno de los elementos definitorios para la construcción de una psicología mexicana como escuela o sistema.
- 5) Por encontrarse sumergida en la circunstancia nacional, la psicología mexicana ha sido muy permeable a la ideologización y se ha ubicado en el centro de la discusión de los grandes problemas nacionales.

Ante todo esto la importancia de la psicología y de su evolución como profesión y ciencia, marca una pauta para establecer las funciones que esta tiene que cumplir con la sociedad que la crea.

1.2 EL PAPEL CULTURAL DEL PSICOLOGO COMO EXPERTO

Teniendo en cuenta cual ha sido la trayectoria que ha tomado la psicología, es importante hacer notar la forma en que la cultura llega a incorporar a la psicología y al psicólogo y sobre la base de esto la forma en que estos pueden interactuar.

Por un lado Sullivan (1954), menciona que la definición social y cultural es muy necesaria en las primeras etapas de una relación interpersonal. Es importante si una de las personas interesadas la pasa por alto, puesto que esto significa que la relación no será desarrollada en sentido alguno que tenga un verdadero significado. El experto psiquiátrico o cualquier profesional de la salud mental; en este caso del psicólogo; que vea a un extraño con la suposición de que descubrirá lo que con él se relacione y posiblemente le sea útil debe prestar considerable atención a lo que tradicionalmente, en la sociedad informada, es aceptado como la función de uno, en su papel particular de experto.

Strauss (1958) menciona que en presencia de un mundo que ávidamente quiere comprender, pero cuyos mecanismos no alcanza a dominar, llega a existir un *pensamiento normal* que exige a las cosas que le entreguen su sentido y estas se rehúsan. Por otro lado, dice Strauss que hay un *pensamiento patológico*, que desborda de interpretaciones y resonancias afectivas, que está siempre dispuesto a sobrecargar una realidad que de otro modo resulta deficitaria. Para lo normal existe lo no-verificable experimentalmente; para lo patológico existen experiencias sin objeto.

Strauss (1958), haciendo una similitud entre la hechicería, el simbolismo y el psicoanálisis encontró que la eficacia en la magia implica la creencia en la magia y que esta se presenta en tres aspectos complementarios: A) la creencia del hechicero en la eficacia de sus técnicas, b) la creencia del enfermo que este cuida y c) la confianza y las exigencias de la opinión colectiva.

Strauss encuentra que el chaman no se contenta con reproducir o mimar ciertos acontecimientos; si no que, también los revive en toda su vivacidad, originalidad y violencia (entra en trance realizando un complicado ritual).

Strauss toma un termino que procede del psicoanálisis que es la *abreacción*, el cual es un momento decisivo para la cura en que el enfermo revive intensamente la situación inicial que origino su trastorno, antes de superarlo definitivamente. En este sentido señala Strauss, el chaman es un abreactor profesional. Aquí se observa que la pareja enfermo-hechicero encarna para el grupo de manera viva y concreta: el enfermo es pasividad, alienación de sí mismo, como informulable es la enfermedad del pensamiento; el hechicero es actividad, desborde de sí mismo y de afectividad.

Sobre la base de esto, Strauss (1958) menciona 3 tipos de métodos terapéuticos de una cura chamanística:

- 1) O bien el órgano o el miembro enfermo es sometido a una manipulación física o succión que tiene por objeto extraer la causa de la enfermedad.
- 2) La cura se concentra en un combate simbolizado librado primero en la choza, y luego a cielo abierto contra los espíritus perjudiciales.
- 3) El chaman pronuncia encantamientos y prescribe operaciones.

Señala que estos actos constituyen una cuestión puramente psicológica, puesto que el Chaman no toca el cuerpo del enfermo y no le administra remedio. Pero al mismo tiempo, pone en discusión en forma directa el estado patológico y su localización.

Así la cura chamanística, señala Strauss, esta a medio camino entre nuestra medicina orgánica y las terapias psicológicas, concluyendo que en ambos casos (la cura chamanística y las terapias psicológicas) tienen el propósito de llevar a la consciencia conflictos y resistencias que han permanecido hasta ese momento inconscientes.

Por otro lado, el experto en psiquiatría; lo que se puede traducir al psicólogo debe de tener, según se espera de él, una comprensión poco común del campo de las relaciones interpersonales, una comprensión muy extensa, maravillosamente detallada, o ambos casos a la vez. Se supone de él, que estará, cuando menos familiarizado con prácticamente todo lo que hacen las personas en su relación mutua, y que sabe más que su cliente sobre las relaciones interpersonales en cualquier campo de interés que pueda ser discutido. Se supone que posee una comprensión tan poco común de la técnica de la observación participante, que cuando habla con cualquier otra persona se entera de mucho más de lo que podía esperarse de un razonablemente inteligente mortal común. Capta mucho más y está más informado respecto de lo que ocurre en sus relaciones con los demás, de lo que lo están otras personas hasta talentosas pero no expertamente preparadas. En este caso el paciente o el cliente esperará a que el psicólogo conduzca las cosas de tal modo que materialice los deseos o propósitos de este (Sullivan, 1954).

Sullivan (1954), dice que el psiquiatra, en este caso el psicólogo, tiene la obligación de demostrar a su paciente, en termino de los rumores y creencias que prevalecen en el peldaño social particular al cual pertenece el paciente, que él, el experto, el psiquiatra o psicólogo es, por lo menos algo de lo que se espera de él que sea.

Sullivan (1954), también menciona que al tratar de ser expertos en psiquiatría o algún profesional de la salud mental se pueden encontrar algunos obstáculos culturales en el marco de las relaciones interpersonales , en donde se llega a aquejar notablemente el hecho de que a todos los seres humanos se les enseña que no deberían de necesitar ayuda; que estos deberían de ser independientes y que no deberían de necesitar de alguien que les diga como tiene que hacer las cosas y como tiene que vivir. Debido a esto se avergüenzan cada vez que la necesitan, o experimentan la sensación de que son unos tontos al buscarla o a esperar que alguien se las de.

Y juntamente con esto, acuden en procura de ayuda psiquiátrica o psicológica con curiosas esperanzas sobre lo que habrán de obtener, quizá en parte porque es tan necesario para alentar la propia estima.

Por otro lado, se tiene la creencia de que las personas deben de conocerse a sí mismas: distinguir entre lo correcto o lo erróneo, lo bueno y lo malo y ser capaces de descubrir en los demás todo cuanto se refiere a estas cuestiones. Se le enseña mas o menos a la gente que debe de ser regida por la lógica, o tener sentido común o que cuando menos debe de tener buenos instintos naturales y buena intuición para elegir una manera correcta de obrar y pensar en si mismos y en los demás

Otra idea generalmente arraigada en las personas es que uno debe de avergonzarse si no ha podido superar las limitaciones que le imponen su pasado, los infortunios propios y los errores cometido; o si uno no ha conseguido hacerlo, entonces debe de ocuparse de producir una cosecha de expresiones orales para demostrar porque esos infortunios fueron imposibles de superar.

Matisson (1979), en una encuesta realizada a especialistas, respecto a la visión de lo que es un psicólogo clínico encontró lo siguiente:

El medico: "El psicólogo hace tests y frecuentemente ayuda, pero no puede curar"

El educador especializado: "Es una necesidad profunda o una moda".

El monitor-Educador: "Es un juez que determina lo bueno y lo malo".

La enfermera: "Ayuda al individuo a comprenderse y adaptarse".

El trabajador social: "El se ocupa de fantasmas; nosotros de la realidad".

El administrativo: "Un extraño de un mundo aparte".

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede encontrar que la función del psicólogo dentro de su cultura o sociedad no se encuentra bien determinada. Y esto se observa en el campo de trabajo del psicólogo Mexicano, el cual se puede caracterizar como un campo parcialmente distorsionado; es decir, un campo de trabajo, que en primer lugar, ocupa ligeramente a un poco mas de la mitad de los profesionales de la psicología en actividades para los que fueron formados. Se puede interpretar este hecho de varias maneras: desde la desinformación y falsa imagen que se tiene en los lugares de trabajo de las actividades que puede desarrollar el psicólogo, hasta la real inexistencia de exigencias en los distintos escenarios de trabajo; esto es, en sus procesos laborales o de producción de servicios. De acuerdo a lo antes expuesto, se observa que la demanda es de aproximadamente del 50% y que en función de los escenarios futuros, para los próximos diez años, puede tender a reducirse.

De aquellos que se encuentran laborando, se sabe que principalmente su ocupación se encuentra en el sector servicios y dentro de este en el sector educativo. Pero no se conocen con exactitud las dependencias donde se desempeñan, los puestos de trabajo que ocupan, las actividades que realizan y, por consiguiente, no se puede saber hoy en día si existe una correspondencia entre algunos aspectos de su perfil profesional con las exigencias actuales y futuras de un mercado de trabajo (ANUIES, 1997).

1.3 LA PSICOLOGIA Y SU OBJETO DE ESTUDIO

El diccionario Ingles Oxford definía a la Psicología como: “La ciencia de la naturaleza de las funciones y de los fenómenos del alma o mente humana”. Hoy la mayoría de los psicólogos harían la objeción de la ultima parte de la definición, debido a que el alma humana no ha sido considerada por los psicólogos y también por la conducta humana y animal (que es ignorada por la definición anterior, la cual ha llegado a ser considerada como uno de los componentes esenciales de la disciplina) (Colman, A. 1996).

La actual versión del diccionario Ingles Oxford, viene a encapsular la esencia de la psicología: “Psicología es la ciencia de la naturaleza de las funciones y fenómenos de la experiencia conductual y mental”, suponiéndose que la experiencia conductual y mental es gobernada por leyes racionales (Colman A. 1996).

Desde la segunda guerra mundial, la psicología comenzó a desarrollarse y a ser popular. El numero de estudiantes que han elegido el estudio de la psicología ha venido creciendo por muchas décadas en ciudades industrializadas. En solo una década, entre 1980 y 1990, el numero total de psicólogos practicantes en el mundo asciende a cerca de un cuarto de millón a medio millón de psicólogos (Rozenzweig, 1992, en Colman, A. 1996). A pesar de que estos números son impresionantes, es importante mencionar que por cada psicólogo, existen 12 médicos practicantes.

También en México, en el caso de los médicos, en 1984 había 94,00; es decir, 1 médico por cada 820 habitantes (1/820). En el caso de los psicólogos, la relación de acuerdo a la información disponible para 1990, era la siguiente: 1 psicólogo por cada 1780 habitantes (1/1780) (ANUIES, 1997).

Origen de la palabra Psicología

La palabra psicología esta formada por dos palabras griegas, la primera: "*Psyche*" que originalmente significaba "aliento", pero después fue adquiriendo el significado adicional de "alma", esto debido a que se pensaba que mientras se seguía respirando el alma aún no dejaba el cuerpo, y más tarde, durante el siglo XVII, se agrego un significado mas: "mente", siendo su equivalente en Latin "anima" y que en Ingles vino a derivar como "animal" o "animado".

La segunda palabra griega: "*logos*" que originalmente significaba "palabra", y después fue ampliado al término de "discurso, y eventualmente en "ciencia". De acuerdo a estas raíces griegas, la psicología literalmente es la ciencia de la mente.

En la mitología Griega antigua, el alma es personificada por "*psyche*", una mujer amada por Eros, el Dios del Amor. Eros se caso con ella a condición de que pasaran juntos solo las noches y de que ella nunca lo mirara a su rostro. Aguijoneada por su hermana celosa, psyche se atreve a mirar el rostro de Eros. Una noche Psyche encendió una lámpara de petróleo, mientras que Eros dormía. En el momento en que lo vio, ella quedo enamorada de él a primera vista, pero como ella quedo muy sobresaltada por su belleza, accidentalmente al momento de inclinarse, derramo un poco de aceite en los hombros de Eros, haciendo que este se despertara, con lo cual él inmediatamente la abandono. Para hacer que él regresara, psyche es forzada a enfrentar muchas dificultades y peligros, pero eventualmente ella se fue transformando en una Diosa y se unió felizmente con Eros. En este mito "psyche" simboliza al alma humana sufriendo penurias y luchando en la vida, pero renaciendo de la muerte en alguien nuevo, con una mejor existencia, como una oruga transformada en una mariposa.

La palabra en latín *Psychologia*, emerge de oscuros orígenes en Alemania en el siglo XVI; fue usada por Philip Melanchton, Otto Casman y Rudolf Goeckel. La palabra *Psicología* hizo su primera aparición cerca de los finales del siglo XVII en la segunda edición traducida por Steven Blankaarts titulado "*Lexicon medicum Greco-Latinum*" publicado originalmente en 1679. En donde Blankaarts se refiere a la "*Antropología*" como: La descripción del hombre, a la doctrina concerniente a este, la cual se encuentra dividida en dos partes: "*Anatomía*", la cual trata al cuerpo; y la "*Psicología*", la cual trata al alma. En el siglo XVIII y a principios del XIX comenzó a ser usado más frecuentemente y a ser más extensamente comprendido (Colman, A. 1996).

Los psicólogos no le echan ojeada a sus técnicas para manipular o burlarse de la gente. Ellos tratan de entender porque la gente actúa en la forma en que lo hace, y trata de ayudar a la gente a entenderse mejor a sí mismos.

En cuanto a las especializaciones que más se manejan en psicología son la psicología clínica teniendo como interés general el estudio, conocimiento, diagnóstico e intervención o tratamiento de los conflictos emocionales; la psicología comunitaria social interesadas en las estructuras y organizaciones sociales; la consultoría psicológica enfocada a auxiliar a la gente a tomar importantes decisiones y a lograr su máximo potencial; la psicología del desarrollo interesada en los cambios de conducta durante el crecimiento de las personas; la psicología educativa, enfocada al mejoramiento del aprendizaje en la escuela, la psicología ambiental interesada en la influencia del ruido, del calor, de las multitudes y otras condiciones ambientales en la conducta humana; la especialización ergonómica referida a la relación entre las máquinas y el hombre; la psicología experimental enfocada al estudio de la sensación, la percepción, el aprendizaje, el pensamiento y la memoria; la psicología industrial y organizacional interesada en la gente en el trabajo y la producción eficiente;

La investigación en personalidad interesada en las diferencias de personalidad; la biopsicológica referida a la relación entre el cerebro y la conducta; la psicometrica enfocada a la búsqueda de nuevas formas de medición de la inteligencia, la personalidad, intereses, etc. ; la psicología escolar referida al análisis de los problemas que afectan a los niños escolares; la psicología social que se interesa por la conducta de los grupos y a las influencias sociales (Kalat, J. 1996).

1.4 EL PERFIL DEL PSICOLOGO.

Una profesión autentica exige una etapa muy característica y bien delineada de formación (enseñanza y entrenamiento) y otra de ejercicio. A la primera le corresponde una necesidad de crear una carrera profesional y a la segunda estructurar cuerpos colegiados y actividades específicas que otorga a quien los ejecuta derechos singulares y le exigen deberes especiales. También el ejercicio mismo de la posición supone la idea de un servicio social y personal como una de las metas que justifica tanto la preparación como ejercicio profesional. Una profesión debe de brindar un servicio que resuelva o contribuya a resolver un problema personal o una necesidad social. Por otro lado, Curiel (1962), menciona que el profesionista debe de vivir de su profesión. Los honorarios correspondientes a los servicios prestados deben de satisfacer al menos las mínimas exigencias de una vida decorosa. Las índoles de los asuntos y problemas psicológicos convierten al verdadero psicólogo en un experto en la resolución y prevención de conflictos interpersonales de tal manera que el ejercicio de la profesión psicológica necesariamente deba de brindar un servicio social. Lagache (1948), en su estudio "De la aptitud del oficio del psicólogo" menciona que entre las cualidades que deben de caracterizar al futuro psicólogo debe de tener lo siguiente:

- 1) Interés por la psicología: principalmente por los problemas concretos relativos al carácter, a la conducta y a las dificultades humanas.
 - 2) Amplia cultura general: Conocimiento de una muy extendida literatura, la participación activa de un grupo y sobre todo la experiencia muy variada de tantos años.
 - 3) Actitud científica respecto a las tareas que emprenda; es decir, aptitud para ver lo abstracto en lo concreto, espíritu crítico, ordenado, metódico, perseverante paciente, templado en el sentido de la complejidad y diversidad de problemas reales y siempre dispuesto a la cooperación.
 - 4) Actitud de simpatía que implica la comprensión intelectual de nuestro semejante, el acceso comunicativo, el sostener relaciones adecuadas y proporcionadas con los demás y sobre todo la captación del valor ajeno.
-

- 5) El control de sí mismo, lo que supone una buena adaptación a las nuevas situaciones, un conocimiento suficiente de sí mismo, la disposición a la autocrítica y hasta cierto sentido del humor.
- 6) Objetividad como actitud vital respecto al mundo y así mismo. Un cierto grado de madurez afectiva obliga al psicólogo a otorgar su preferencia a la resolución del problema por encima de apasionamientos y sentimentalismos (Curiel, 1962).

El Consejo Nacional para la Enseñanza e Investigación en Psicología (CNEIP), establece que la definición de un perfil profesional a nivel nacional, deberá partir de los siguientes elementos:

- a) Especificación de las áreas sociales, problema en donde el psicólogo como profesional del comportamiento, debe de insertar su actividad y tecnología.
- b) Identificación de necesidades prioritarias del país a las que debe de responder el perfil profesional, al margen de la demanda momentánea que establece un mercado deformado históricamente.
- c) Definición de los sectores de la población que deben de ser recipientes fundamentales de la acción profesional del psicólogo.
- d) Tipificación de las tecnologías y procedimientos, en términos del número de personas beneficiarias de los servicios, esto conforme a sus características socioeconómicas y culturales (CNEIP, 1977).

Por otra parte, el perfil del psicólogo clínico se conforma mediante la conjugación de las características de personalidad y de la preparación académica. El psicólogo clínico atiende básicamente problemas de conducta, delincuencia, alcoholismo, drogadicción, trastornos sexuales, dificultades conyugales, y trastornos asociados a disfunciones cerebrales, entre otros.

Las principales funciones que realiza se agrupan en cinco categorías (Barragán y col. 1989 “Perfil del psicólogo clínico” en Urbina, J.):

- 1) Evaluación y diagnóstico de personalidad, inteligencia, aptitudes, entre otras.
- 2) Consultaría y Psicoterapia a individuos, grupos o familias.
- 3) Intervención preventiva a nivel comunitario.
- 4) Investigación aplicada de la personalidad, psicología anormal y de técnicas y métodos de intervención clínica.
- 5) Selección, entrenamiento y supervisión.

El perfil del psicólogo clínico se conforma mediante la conjugación de las características de personalidad y de la preparación académica. En casi todas las carreras profesionales se requiere de esos dos elementos, no obstante en el psicólogo clínico se acentúa, como condición que sus características de personalidad sean acordes con la función que va a desempeñar, nada menos que ayudar al hombre a resolver sus problemas emocionales. Esto implica una gran responsabilidad y ética profesional, pues ayudar al ser humano requiere de entrega y gran capacidad de servicio.

La psicología clínica se ocupa esencialmente de problemas emocionales, empleando diferentes técnicas y aplicando los principios de la psicología al individuo, con el fin de reducir sus tensiones para que pueda ayudar a una mejor adaptación a la realidad. (Barragán y col. En Urbina, 1989).

El hecho de que la sociedad sea cada vez más compleja conduce a desequilibrios o desadaptaciones del individuo, por lo que el psicólogo clínico tiene posibilidades de incidencia en: clínicas y hospitales, Centros de orientación infantil, centros comunitarios de salud mental, escuelas, reformatorios y prisiones, centros de salud, industrias, en ejercicio privado asistiendo a individuos o a grupos, o como profesor e investigador.

En la Fac. de Psicología de la UNAM , desde los primeros semestres el alumno cursa materias que están relacionadas con el área de psicología clínica; se incluyen 20 asignaturas.

Se considera que estas materias contienen conocimientos básicos que debe de adquirir un psicólogo clínico y se les divide en cuatro bloques:

- 1) Fundamentos teóricos: Incluye las materias de Teorías de la Personalidad I, Psicología Clínica y Teorías de la Personalidad II.
- 2) Psicopatología y Alteraciones de la Personalidad: Agrupa a las siguientes asignaturas, Psicopatología, Desordenes Orgánicos de la Conducta Sociopática y Personalidad Psicopática, Psicopatología de la época del Crecimiento y Desarrollo del Hombre, Teoría General y Especial de las Neurosis y Teoría General y Especial de la Psicosis.
- 3) Psicodiagnostico: Están consideradas, Evaluación de la Personalidad, Pruebas de la Personalidad, Diagnostico Psicometrico en Clínica e Integración de Estudios Psicológicos.
- 4) Intervención y Ayuda: Que incluye las materias de Teoría y Técnica de la Entrevista, Introducción a la Psicoterapia, Psicología Clínica y Psicoterapia I, Psicología Clínica y Psicoterapia II, Psicodinamica de Grupos I, Psicodinamica de Grupos II, Modificación de la Conducta y Rehabilitación Conductual.

Las asignaturas aspiran a capacitar al estudiante, para que en su vida profesional pueda desempeñar adecuadamente las actividades propias de la psicología clínica.

PERSONALIDAD

2.1 TEORIAS DE LA PERSONALIDAD

Hipócrates, 400 años antes de Cristo, creía en la existencia de cuatro grupos de individuos: Un predominio de la sangre llevaba a un carácter *sanguíneo* (optimistas) marcado por robustez, color subido y alegría. Un predominio de mucosa llevaba a una personalidad *flemática* (tranquilos) lenta sólida y apática. Un predominio de bilis negra conducía a la personalidad *melancólica* (depresivos), mientras que la bilis amarilla infundía la personalidad *colérica* (irritables) irascible y violenta (Engler, 1996).

En 1922, Ernst Kretschmer, psiquiatra Alemán, sugirió que las personas pueden ser clasificadas con base en sus medidas corporales. Los *astenicos* eran delgados de miembros largos y de pecho estrecho; tendían a ser reservados, retraídos, tímidos y sensibles. Los *picnicos* eran cortos, gordos y de pecho de tonel. Propendían a las fluctuaciones en el estado de animo -siendo ya sea joviales y sociables o deprimidos en forma profunda. Y los *atléticos* estaban equilibrados en el desarrollo físico y muscular y tendían a ser enérgicos, agresivos y optimistas.

Por otro lado, C. G. Jung en 1933 argumenta que la gente puede dividirse en dos categorías: *introvertidos* y *extravertidos*. El introvertido tiende a estar casi siempre solo, se comporta como si fuera tímido y prefiere las actividades solitarias a las que tienen que ver con una interacción social. Cuando enfrenta situaciones estresantes, suele refugiarse en el mismo. El extravertido es exactamente el opuesto, alguien que no es tímido en lo absoluto y que prefiere pasar el tiempo con otras personas a estar solo. Al enfrentar problemas probablemente busque a alguien con quien hablar del asunto (Carver, 1997).

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. Otras 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.

Allport, menciona que la personalidad es la organización dinámica, dentro del individuo, de los sistemas psicofísicos que crean patrones característicos de conductas, pensamientos y sentimientos.

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.

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 personalidad para Rank (1932), es la capacidad para responder a la situación humana con formas imaginativas y creativas.

Hilgard (1953), 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. Por un lado las 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.

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.

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. (Newcomb, 1950 en Hernández, R. 1998).

En la teoría psicoanalítica freudiana, la personalidad esta integrada por tres sistemas principales, *el ello, el yo y el superyo*; los cuales poseen propiedades, funciones, componentes, principios operantes, dinamismos y mecanismos propios, pero que sin embargo interactúan estrechamente.

En este caso el *ello* es el sistema originario de la personalidad, el cual consiste en el conjunto de los factores psicológicos heredados presentes al nacer, incluyendo los instintos, es el reservorio de la energía psíquica y provee la fuerza necesaria para la actividad de los otros dos sistemas. Para alcanzar sus objetivos –reducción del dolor y obtención del placer– el *ello* dirige dos procesos, la *acción refleja* y el *proceso primario*. Las reacciones reflejas que son

congénitas y automáticas como el estornudo y el parpadeo, por lo común reducen la tensión de inmediato; el proceso primario, por su parte, implica una reacción psicológica algo más complicada ya que procura la descarga de la tensión mediante la formación de una imagen del objeto capaz de eliminarla; por ejemplo, proporciona a la persona hambrienta un cuadro mental de alimentos.

Debido a que el proceso primario, no posee de por sí la capacidad total de reducir tensiones. En consecuencia se desarrolla un nuevo proceso psicológico, el secundario, y la estructura del segundo sistema de la personalidad, el *yo*.

El *yo* existe en virtud de que las necesidades del organismo requieren apropiadas relaciones con el mundo objetivo de la realidad. La diferencia fundamental entre el *ello* y el *yo* reside en que el primero solo conoce la realidad mental subjetiva, en tanto que el segundo discierne entre las cosas que existen en la mente y las que existen en el mundo exterior. El *yo* obedece al principio de la realidad y opera por medio del proceso secundario. El proceso secundario constituye el pensamiento realista; por su intermedio el *yo* formula un plan para la satisfacción de la necesidad al que ha de someter luego a prueba, casi siempre mediante alguna acción, con el objeto de determinar su utilidad. Para desempeñar eficientemente su papel, el *yo* controla todas las actividades cognitivas e intelectuales; estos elevados procesos mentales permanecen al servicio del proceso secundario. Se dice del *yo* que es el ejecutivo de la personalidad, porque orienta los caminos para la acción, selecciona las características del ambiente a las que ha de responder y decide que instintos y como serán satisfechos. El *yo* ha de procurar la integración de las demandas frecuentemente conflictivas del *ello*, el *superyo* y el mundo exterior.

Por último, el *superyo* es el representante interno de los valores tradicionales y las normas sociales —según son transmitidas de padres a hijos- reforzados por medio de un sistema de premios y castigos impuestos al niño. Este constituye el arma moral de la personalidad y se empeña más en lograr la perfección que el placer. A este le concierne decidir, que esta bien y que esta mal para que sea posible actuar de acuerdo con los cánones morales autorizados por los agentes de la sociedad. Las principales funciones del *superyo* son: 1) inhibir los impulsos del *ello*, especialmente los de naturaleza sexual o agresiva, que son los que en mayor medida condena la sociedad; 2) persuadir al *yo* para que sustituya sus objetivos realistas por objetivos moralistas, y 3) buscar la perfección (Hall, C. Y Lindzey, G. 1957)

Según Freud, los primeros cinco años de vida son decisivos para la formación de la personalidad. Durante sus primeros cinco años de vida atraviesa una serie de etapas dinámicamente, diferentes a las que sigue un periodo de cinco o seis años el de latencia- en el cual los dinamismos logran una relativa estabilidad. Con el advenimiento de la adolescencia, estos entran nuevamente en gran actividad, pero a medida en que el adolescente se convierte en adulto vuelven a estabilizarse (Hall, C. y Lindsey, G. 1957)

Otro grupo importante de las teorías de la personalidad es el de *las teorías fenomenológicas*, las cuales tratan de comprender los puntos de vista únicos con respecto a la vida que cada persona se formula. Aquí se define al *yo* como un concepto interno (imagen, modelo o teoría) que evoluciona a medida que los individuos interactúan con otros. Se tiende a pensar que los individuos son sanos y buenos por naturaleza. Los psicólogos humanistas son los que más comprometidos han estado con las teorías fenomenológicas.

Las 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 características singulares; por ejemplo, reservado- extrovertido, tímido-aventurero, 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 integra, esto es, una presentación aglutinada de rasgos específicos (Hernández, R. 1998).

El análisis de los rasgos por lo general supone que la gente difiere en variables o en dimensiones continuas. En la teoría de los rasgos, se considera que lo que distingue a los individuos es la cantidad de características diversas que muestra su personalidad; este punto de vista supone que las diferencias básicas entre la gente son cuantitativas mas que cualitativas.

En este caso una de las personas que se dedico al estudio de los rasgos fue Raymond Cattell quien nació en Staffordshire, Inglaterra en 1905. Se titulo en la Universidad de Londres en 1924 a la edad de 19 años. Se especializo en física y química; interesándose después en los asuntos sociales, estudio psicología, en donde obtuvo su doctorado en 1929. Estando en la Universidad de Londres estudio con Spearman, psicólogo que desarrollo el procedimiento del análisis factorial que Cattell luego emplearía. En 1937 la Universidad de Londres premió a Cattell con un doctorado honorario en ciencias por sus contribuciones a la investigación de la personalidad (Engler, 1996).

Cattell (1950 en Engler, 1996) menciona que la personalidad es lo que permite una predicción de lo que una persona hará en una situación determinada. Su planteamiento general puede ser expresado en la siguiente fórmula: $R = f(P, E)$ la cual se lee: Una respuesta (**R**) es una función (*f*) de la persona (**P**) y los estímulos (**E**). Cattell observó que las respuestas y los estímulos pueden ser determinados en forma precisa en un experimento en el cual el experimentador estructura con cuidado la situación. Sin embargo, la persona es un factor menos conocido que necesita una mayor exploración.

Cattell (Carver, 1997) está interesado en el poder de un constructo para predecir acontecimientos futuros. Él afirma que los investigadores debían determinar empíricamente cuáles son los rasgos que subyacen en la conducta humana, y que la exploración de los rasgos ayudará a entender la estructura y función de la personalidad; ya que el conocimiento de rasgos subsecuentes permitiría hacer predicciones acerca de la conducta propia y de la de los demás.

Sobre la base de esto realizó importantes aportaciones al desarrollo de la psicología de los rasgos. El medio por el cual realizó su análisis fue a través del lenguaje, donde menciona que es una fuente fructífera de información sobre la existencia de los rasgos, ya que todo idioma que evoluciona a lo largo de miles de años comprende palabras que describen prácticamente cualquier cualidad conductual.

Es de suponer que la importancia de un rasgo se hace evidente en el número de palabras que lo describen, por lo que una cualidad de personalidad que es descrita por muchas palabras es quizá más importante que una descrita por unas cuantas, principio que se conoce como criterio léxico. Cattell (Birkett, 1993) observó que existen otras cuestiones las cuales influyen en la personalidad como el temperamento, la motivación y la capacidad. Y aunque Cattell está interesado en los componentes físicos y neurológicos, no sostiene que los rasgos que está explorando necesariamente tengan alguna característica física o neurológica reales.

El cuestionario de 16 Factores de la Personalidad (16 FP), inicialmente desarrollado por Raymond Cattell, es un cuestionario derivado, desde el punto analítico de factores para la valoración de la personalidad. Las escalas de 16 FP que dedujo miden el temperamento, el estilo característico de pensamiento, percepción y acción de una persona durante un periodo de tiempo relativamente largo y ante una amplia gama de situaciones diferentes. Estos rasgos de personalidad se manifiestan en un grupo de actitudes, preferencias, reacciones sociales y emocionales, así como hábitos. Cada rasgo tiene su historia y proviene de una complicada interacción entre una disposición heredada y un aprendizaje a partir de experiencias. Algunos rasgos suponen sobre todo una regulación interna de impulsos y tienen como objetivo propósitos defensivos o adaptativos, otros se mantienen por hábito y son funcionalmente autónomos. Otros mas parecen ser respuestas elaboradas ante la presión de impulsos internos (Birkett, 1993).

En 1943 Cattell y sus colaboradores en la universidad de Illinois después de seguir el concepto de Allport de listar todas las definiciones del diccionario sobre la conducta humana y de suprimir los sinónimos, sometieron a prueba de manera empírica la correspondencia de estos adjetivos con la conducta real solicitando a los observadores calificarán una muestra de sujetos de acuerdo a ellos. Después de esto realizaron un análisis factorial con base en los resultados.

Este primer análisis factorial revelo solo 12 factores, a los que se les asigno una letra de "A" hasta "O". Pero después cuando se crearon las preguntas para estos factores y se administraron como un cuestionario de autorelatos a un grupo de sujetos, se encontraron cuatro factores adicionales en los análisis familiares subsecuentes. Estos fueron nombrados Q1, Q2, Q3, Q4. Puesto que aparecieron a partir de datos subjetivos, estos factores median respuestas internas encubiertas que no tenían manifestaciones externas abiertas (Birkett, 1993).

Estos resultados y varios refinamientos de las preguntas llegaron a la creación y publicación final del 16 FP en 1949. Esta prueba ha sido traducida a varios idiomas, la cual confirma y valida su estructura de los factores.

En los resultados que obtuvo del 16 FP, Cattell distingue entre *rasgos superficiales* y *rasgos fuente* (1950 en Engler, 1996). Los rasgos superficiales son grupos de respuestas conductuales manifiestas que parecen ir juntos, tales como la integridad, la honestidad, la autodisciplina y la seriedad. Los rasgos fuente se refieren a las variables subyacentes que parecen determinar la manifestación superficial, en este caso la fuerza del *yo*.

Según Cattell los rasgos pueden ser:

- a) Rasgos comunes: Son aquellos de los que participan todos los individuos que han vivido en un medio semejante.
- b) Rasgos únicos: Los que se encuentran solamente en un individuo en particular.
- c) Rasgos fuente: Son los factores que subyacen a las correlaciones observadas entre las variables. Se puede decir que el rasgo fuente es el genotipo.
- d) Rasgos superficiales: Agrupamiento de variables que superficialmente se parecen o van juntos.
- e) Rasgos ambientales: Son los que tienen su origen en el ambiente, en las sociedades y en la cultura en que se vive, todos estos rasgos son aprendidos.

Los rasgos pueden expresarse en:

- 1) Habilidad: Esta se demostrará en la forma como se responde ante la complejidad de una situación, en la cual el individuo conoce la meta que quiere alcanzar.
 - 2) Rasgo temperamental: Tiene que ver con el tiempo, forma persistencia, etc. Con que se realiza un acto; es decir, aquellos aspectos que forman parte de la respuesta, ya sea velocidad, energía, reactividad emocional.
-

- 3) Rasgos dinámicos: Se relaciona a la motivación y al interés, sitúan al individuo para la acción que lo llevara a alcanzar una meta determinada.

La importancia de los rasgos fuente es que estos permiten resumir la descripción de un individuo, estos tienen una influencia estructural sobre la personalidad y, por tanto, determinan la manera en que los individuos se comportan. De este modo, el conocimiento de un rasgo fuente particular puede permitir ir más allá de la sola descripción y hacer además, predicciones respecto a conductas adicionales que se podrían observar. Los rasgos fuente pueden tener su origen en la herencia o en el ambiente.

Para describir los factores o rasgos dinámicos Cattell encontró dos tipos de factores:

Ergios

Corresponde a los impulsos biológicos y se les define como una disposición psicológica innata que le permite a su poseedor adquirir reactividad (atención, reconocimiento o identificación) a determinada clase de objetos más fácilmente que a otros. Esta definición consta de cuatro partes: la respuesta perceptual, la respuesta emocional, actos instrumentales que llevan a la meta y actos que llevan a la satisfacción de la meta.

Metaergio

Son producto de la influencia del medio ambiente a los que el individuo se ha expuesto, son predisposiciones aprendidas a reaccionar de determinada manera a cierta clase de objetos.

Dentro de los metaergios se encuentran:

- a) Actitudes: Que se infieren de la adaptación repetida de respuestas conductuales de cierto tipo, o sea la tendencia a actuar en forma particular ante situaciones específicas.
 - b) Sentimientos: Son rasgos estructurales, dinámicos que se adquieren y que hacen que sus poseedores presten atención a cierta clase de objetos y que sienten y actúan en determinada forma respecto a ellos. Los sentimientos son más permanentes y estables y con frecuencia aparecen más temprano en el desarrollo a comparación de las actitudes (Cattell, 1950 en Castellanos, M. 1989).
-

2.2 LA PERSONALIDAD COMO HERRAMIENTA BASICA DEL PSICOLOGO

El psicólogo debe de procurar entender la continuidad entre su quehacer como oficio y su experiencia como ser humano. El psicólogo enfrenta problemas muy peculiares en su tarea frente al objeto de estudio, junto con otros que son comunes a todo campo científico. El ser humano a quien se tiene que estudiar es muy semejante a él y en cierta medida estudiando al otro se estudia e investiga a sí mismo. Por otra parte, el instrumento con que trabaja el psicólogo es su propia personalidad. El contacto directo, personal, con el objeto de estudio es condición impostergable de la tarea psicológica. Y en psicología, el objeto de estudio es siempre el ser humano. No debemos olvidar que existen otros campos científicos que tienen como centro de estudio al hombre, pero no lo tratan de abordar desde el enfoque que la psicología intenta.

Lafarga y col. (1979), señala que los psicólogos en cualquier sociedad, por la naturaleza misma de la profesión, son “modelos de rol”, son modeladores de conducta, ya que su comportamiento ejerce una profunda influencia interna en todas sus actividades. Su eficacia en el ejercicio profesional puede ser benéfica o nociva dependiendo de la calidad científica y técnica, como de la correspondencia entre los valores y motivaciones que rigen su actividad.

Es así, que el psicólogo debe de trabajar con un grado de disociación: En parte identificado proyectivamente con el objeto de estudio y en parte fuera, observando lo que ocurre. Esta disociación debe a su vez ser dinámica y no estereotipada, tiene que establecerse y ser mantenida con una distancia óptima.

Marc Richelle (1968), considera que una persona puede emprender los estudios de psicología por: a) sentirse atraído por una profesión, en dirección a un servicio al prójimo;

b) predominar un interés a asistir enfermos, satisfaciendo motivaciones de médico por un camino más corto y fácil; y c) por razones pedagógicas, combinando el gusto por la educación y el amor a los niños.

También menciona una serie de tendencias muchas veces inconscientes que intervienen en la elección de esta carrera:

- a) Cierto afán de curiosear: La psicología, al permitirnos el acceso a la personalidad de los demás, bajo la cobertura de una formación oficialmente reconocida, puede satisfacer una necesidad de indiscreción.
- b) Necesidad de comunicación: Tal vez en su forma más sutil, puesto que la intención expresa es de ayudar.
- c) La esperanza de resolver los propios problemas: Muchos candidatos se dedican al estudio de la psicología con la finalidad de comprenderse mejor. Para estos, los estudios resultan frecuentemente decepcionantes.

D. Anzieu (1969), menciona que el psicólogo es un especialista en el campo de las ciencias humanas, que proporciona al público unos servicios profesionales, en forma asalariada o liberal. Utiliza los principios, los métodos y los conocimientos de la ciencia psicológica, en la investigación fundamental, la investigación aplicada y la investigación práctica. Con sus actividades, contribuye al estudio y resolución de problemas concernientes a las conductas humanas, particularmente en los campos de la educación, el trabajo, la vida familiar y social, la higiene mental y social.

Theodor Reik (1965), en su disertación "Como se llega a ser psicólogo" rastrea los mecanismos endopsíquicos que posibilitan el interés por el conocimiento de la propia persona y de los demás. Su obra es importante por ser uno de los primeros autores en interesarse en las motivaciones de ser psicólogo y por hacer una revisión de la evolución de las ciencias psicológicas junto a otras ciencias y ante la moral religiosa. Reik, señala que la

psicología evoluciona de mantener los mecanismos de represión hacia la superación de los mismos e investigar las desconocidas conexiones psíquicas.

Respecto a la personalidad del psicólogo, Reik menciona que “nada humano debiera de serle extraño” y que este no debe de asumir una actitud moralizante sino de investigador. (Pinzon, 1985)

Marchand (1971), señala que el psicólogo tiene una alta calificación intelectual y humana, una actitud particular, un agente de cambio; en donde este pone su ciencia al servicio de un mejor conocimiento de sí y de los demás para ayudar a cada individuo y a cada grupo a descubrir y utilizar lo mejor posible sus propias posibilidades y una gran responsabilidad humana y moral.

Para José Bleger (1977), ser psicólogo es ejercer el oficio de la psicología. Con esto, él quiere decir, que no se es psicólogo con la información teórica o la versación bibliográfica, sino con la aplicación del conocimiento a una tarea que, a su vez, enriquece o rectifica el conocimiento

Vera Campo (1977), respecto al trabajo de los psicólogos, menciona que aunque muchas veces la reparación esté asociada a lo terapéutico, en realidad aparece en cualquier esfera de trabajo profesional.

Entre los principales problemas a los que se enfrenta un psicólogo clínico están: desarrollo y salud mental, problemas de aprendizaje, problemas de conducta, dinámica familiar, problemas neurológicos, problemas sociales, alcoholismo, fármaco dependencia, orientación vocacional y retraso mental.

Dichas actividades demandan que el psicólogo clínico posea, no solamente la formación académica requerida, sino una serie de características de personalidad necesarias para el ejercicio de esta profesión, entre las que se pueden mencionar: interés y tanto para ayudar a sus semejantes como por el conocimiento científico, debe de ser genuino y modesto, pues el conocer sus limitaciones le evitara dar lugar a sentimientos de omnipotencia o deseos de manipulación; debe de ser una persona con un amplio conocimiento de si mismo y de su problemática emocional, que se respete y respete a las personas con quienes trabaja; que sea un buen observador y que tenga sensibilidad para comprender a sus pacientes; debe de contar con una gran capacidad de autocritica y de análisis, y con flexibilidad para aplicar los diferentes enfoques teóricos (Barragán y col en Urbina, 1989).

Por otro lado, Menninger (1957) en investigaciones que realizo, cree que los terapeutas; lo que podemos traducir al psicólogo; experimentaron rechazo en sus familias de origen. Ellos proyectan su historia en sus intereses, en soledad, excentricismo y gente no amada. Este autoconcepto es intolerablemente doloroso y por consiguiente es reprimido y las funciones profesionales, lo que hacen es proveer de una ayuda perpetua.

Burton (1975, en Racusin, G. 1981), menciona que la interacción terapéutica satisface necesidades emocionales propias de los terapeutas. Él siente que las funciones profesionales ofrecen un refugio de los conflictos interpersonales originados en la familia. La vida familiar sensibiliza al terapeuta al dolor emocional, la cual provee una poderosa motivación para la elección de la carrera psicoterapéutica.

Racusin y col. (1981), mencionan que algunos terapeutas, tuvieron como primer rol proveer un cuidado parental en forma de responsabilidad en las funciones de la familia, otros jugaron el rol de consejeros mediadores, las cuales vincularon su ser dándose cuenta de la vida emocional de la familia, siendo responsable de reducir las tensiones familiares, también se encontró un rol designado a llenar las necesidades de otros.

Un aspecto que es muy importante mencionar son las reacciones a que pueden conllevar las actividades de esta profesión. Epstein (1998) dice que los psicólogos, los psicoterapeutas y los psiquiatras tienen que luchar con problemas como la depresión, el estrés, los duelos o el alcoholismo como otros hombres, pero tal vez ellos son quienes incluso ponen en peligro su salud psíquica al enfrentarse a todas las cuestiones que su profesión conlleva.

Sobre la base de todo lo mencionado anteriormente, se puede encontrar que la personalidad del psicólogo puede estar relativizada por toda una serie de eventos que ocurren en su entorno, de igual manera existen causas internas que acercan a este más a ser psicólogo como una forma de compensar su estado emotivo. Lo que vendría a realizar un modelo de enseñanza, entrenamiento y formación es un encuadre dirigido a objetivar el criterio del psicólogo ubicándolo en un área que contenga el ámbito científico y humanista, tratando de relativizar lo menos posible en las acciones y pensamientos del psicólogo como profesional.

2.3 LA ETICA PROFESIONAL.

Uno de los objetivos del psicólogo es el de trabajar para desarrollar una validez y confiabilidad de un conocimiento científico basado en la investigación.

Los psicólogos tal vez apliquen ese conocimiento a la conducta humana en varios contextos. Al hacer esto ellos adquieren diferentes roles, como investigadores, educadores, diagnósticos, terapeutas, supervisores, administradores, intervencionistas sociales. Su objetivo es ampliar el conocimiento de la conducta humana y ayudar al público a desarrollar juicios más formativos.

Bersoff (1996), menciona que la Etica es el estudio de aquellas cuestiones que ayuden a los individuos, instituciones, organizaciones y profesiones a distinguir entre lo bueno y lo malo y así realizar juicios los cuales requieran de ciertos atributos cognitivos, afectivos y caracterológicos. Y que también un código ético debe de servir como guía para resolver problemas morales que confrontan los miembros de la profesión que la promulgaron, con el énfasis primario de proteger al publico a la que la profesión sirve, reflejando así la integridad moral de esta.

Así como cada profesión comparte variados atributos: como el reclutamiento selectivo, los periodos de educación y entrenamiento, el desarrollo de un mismo lenguaje técnico (particular de cada profesión) y un control de servicio en la práctica. Una característica común de las profesiones y de las ocupaciones que pueden ser percibidas como tales; es la creación y el desarrollo de un código ético que enfatiza una profunda devoción hacia los valores fundamentales, los cuales están al servicio del público y del bienestar de aquellos que ejercen una determinada profesión; así como también informa al publico de las cualidades positivas que pueden tener los servicios de aquellos que se adhieren al código ético.

Lo que un código ético hace es validar consensualmente los mas recientes puntos de vista de la mayoría de los profesionales. Por eso, un código ético es inevitablemente anacronista, conservativo, etnocentrista y el producto de un compromiso político. Pero al reconocer esta realidad no se debe de inhibir la creación de un documento que exprese los principios morales fundamentales.

El código ético tiene como objetivo primario proteger el bienestar de los individuos y grupos con los cuales el psicólogo trabaja. Y es la responsabilidad individual de cada psicólogo, aspirar a los estándares mas altos posibles de conducta, los psicólogos respetan y protegen los derechos humanos y civiles y no participan con conocimientos de causas en prácticas discriminatorias injustas. Es por eso que los valores y las reglas del código ético se encuentran basadas en una guía de valores personales, culturales y de la experiencia.

Es así que aprender de la ética y del código de conducta promulgada por una organización profesional es uno de los componentes esenciales en la socialización del estudiante con su profesión. La ética, menciona Erickson (1967 en Bersoff, 1996): "Es la forma en que un grupo de asociados, definen sus responsabilidades esenciales hacia otros y el resto del orden social en el que estos trabajan".

Debido a esto Bersoff (1996) menciona que hay una necesidad para inculcar mejor los valores éticos y las virtudes en todos aquellos que practican, enseñan y hacen investigación en psicología.

Por su parte, Canter y Col. (1996) mencionan que muchos cambios han ocurrido en años recientes en cuestiones que envuelven a la profesión del psicólogo y por eso la APA en Estados Unidos, desarrollo en 1992 un nuevo código ético titulado: "*Principios éticos de los Psicólogos y su código de conducta*". Ellos mencionan que el código ético funciona

como una herramienta educativa para el psicólogo, informándolo e instruyéndolo acerca de las conductas y los valores que son considerados importantes en la enseñanza, la investigación y la prestación de servicios psicológicos.

Harsch (1994), considera que el psicólogo independientemente del campo de aplicación al que se dedique debe de contar con la capacidad para establecer relaciones afectivas profundas que promuevan el desarrollo individual y social.

Biro (1979), Señala que cuando el psicólogo no tolera sus afectos, los maneja mediante identificaciones proyectivas en sus clientes, dando lugar a un manejo sádico de la profesión, por lo que debe de preguntarse que tan satisfechas están sus necesidades básicas, ya que en el ejercicio de su profesión corre el peligro de usar al otro para cubrir, tapar y/o negar sus carencias internas. Menciona que trabajar con personas independientemente del método que se utilice, sin contar con una clara jerarquía de valores, solo conduce al caos y a la contradicción interna.

Por otro lado, Bonner (1970, citado por Rodríguez, 1979), menciona que los valores son al mismo tiempo preferencias o actitudes personales y normas o imperativos culturales. Como preferencias personales o actitudes se encuentran profundamente enraizadas en las necesidades del individuo. Como imperativos culturales se refieren a las presiones y normas, que hacen que la vida diaria del hombre sea eficiente y satisfactoria, si han sido adecuadamente asimiladas e internalizadas.

El realizar decisiones éticas esta basado en un proceso que envuelve múltiples pasos, muchos de los que son preventivos y algunos que son tomados en el momento en que estos se presentan por sí mismos. Estos pasos son como siguen: 1) Conocer el código ético, 2) Conocer las aplicaciones reguladoras y legales del estado, 3) Conocer las reglas y normas de la institución de donde se trabaja, 4) asegurarse de continuar la educación ética del

psicólogo, 5) Identificar cuando hay un problema potencial ético, 6) Aprender las habilidades necesarias para analizar las obligaciones éticas en situaciones complejas, y 7) Consultar con profesionales expertos en la ética profesional del psicólogo cuando llegue a surgir un dilema ético.

El psicólogo debe de respetar la dignidad y el valor del individuo y luchar por la preservación de los derechos humanos fundamentales. Se compromete a incrementar el conocimiento de la conducta humana, y a emplear tal conocimiento en pro del bienestar social, promoviendo en las personas la comprensión de sí mismo y de los demás.

El psicólogo debe de ser consciente de sus recursos y limitaciones: de los principios de ética que gobiernan el ejercicio de su profesión, así como de la necesidad de una continua capacitación que su joven ciencia le demanda, pues de la actitud que asuma el psicólogo frente a su responsabilidad social dependerá su eficiencia profesional y realización personal.

Los principios éticos del psicólogo y el código de conducta de la APA consisten en una introducción, un preámbulo, seis principios generales (A-F) y estándares éticos específicos.

Por su parte, la introducción discute, las intenciones, la organización, los procedimientos y las normas de aplicación del código ético. El preámbulo y los principios generales se enfocan a los objetivos a los cuales se enfocan a guiar a los psicólogos a través de los altos ideales de la psicología.

Es por eso que los psicólogos y estudiantes que sean miembros o no de una sociedad de psicólogos, en este caso de la APA, deben de asegurarse de que el código ético sea aplicado a ellos por las leyes jurídicas u otro cuerpo público.

Este código solamente se aplica a las actividades relacionadas con los psicólogos; esto es, actividades que son parte de las funciones científicas y profesionales del psicólogo, estos incluyen la practica clínica de la psicología (terapia), investigación, enseñanza, supervisión de entrenados, desarrollo de instrumentos psicológicos, asesoría educativa, asesoría organizacional, intervención social, administración, entre otras actividades semejantes.

El código ético intenta proveer los estándares de conducta profesional que pueden ser aplicados por la APA y otras organizaciones que quieran adoptarlo. Alguna violación en el código ético puede ser admisible como evidencia en algún procedimiento legal, dependiendo de las circunstancias. Las acciones que la APA en su caso puede tomar por la violación del código ético, incluyen acciones como reprimendas, censura, suspensión y expulsión de la APA o suspensión o pérdida de la licencia profesional.

Por otro lado, los problemas en los conflictos humanos casi siempre envuelven cuestiones como principios, valores, derechos y responsabilidades; en este caso del psicólogo, el cliente, las personas relacionadas, las agencias, otras profesiones y a la larga la comunidad misma. En mucha de la literatura se considera que la ética envuelve valores, en 1977 Van Hossen y Kotler consideran que los valores son parte de la identidad de una persona (sea el psicólogo o sea el cliente) y que las decisiones conductuales envuelven demandas de conflictos; una medida, un balance y finalmente una acción que refleja una multitud de fuerzas (Eberlein, R. *Introducing Ethics to begining Psychologist: A Problem-Solving Aproach*" en Bersoff, d. 1996).

Los psicólogos necesitan experiencias educacionales, los cuales envuelvan un componente de valores que puedan ayudarlos a encontrar una decisión responsable después de todas las consecuencias que han sido exploradas, estas experiencias deben de ayudar a los psicólogos a desarrollar una estructura ética y moral que podrá ser útil, cuando ellos se enfrenten a estos dilemas.

Algunos autores han desarrollado modelos de "*solución de problemas*" en el psicólogo. En donde patrones comunes envuelven el desarrollo de alternativas, análisis, opción de acciones y de evaluaciones. En 1985, Keith-Spiegel y Koocher ofrecen un modelo de ocho pasos:

- 1) Describir los parámetros de la situación.
- 2) Definir el potencial de las cuestiones envueltas.
- 3) Consultar si alguna línea guía se encuentra lista para la resolución de cada cuestión.
- 4) Evaluar los derechos, responsabilidades y el bienestar de todas las partes afectadas.
- 5) Generar las posibles alternativas de decisión por cada cuestión.
- 6) Enumerar las consecuencias que tendrá cada alternativa de decisión.
- 7) Presentar alguna evidencia de que las varias consecuencias o beneficios resultan de una determinada decisión.
- 8) Realizar la toma de decisión.

En este modelo de "*resolución de problemas*" se termina con una evaluación de la toma de acciones. Pero quizá la más importante omisión de algunos modelos es el siguiente paso que el comité de la CPA (*Canadian Psychological Association*) en 1986 incluye como un paso final:

"Se asumirá la responsabilidad de las consecuencias del acto tomado, incluyendo las correcciones de las consecuencias negativas" (Eberlain, R. "Introducing Ethics to Beginning Psychologist: A Problem-Solving Approach" en Bersoff, D. 1996).

Por otro lado, muchos han definido a la moralidad como: "Estándares o líneas guía que gobiernan la cooperación humana. La moralidad desde esta perspectiva provee una guía para como balancear el bienestar y los valores intrínsecos de un individuo con los de otros en un sistema social."

Sobre la base de esto, al preguntarse que procesos psicológicos se encuentran envueltos en la producción de algunas conductas. Kitchener (1990) concluye que los procesos psicológicos pueden ser divididos en cuatro componentes. Cada uno de los cuales envuelve factores cognitivos y afectivos.

- 1) El primer componente de conducta moral es: Interpretar la situación como una cuestión moral, las cuales envuelven el reconocimiento de que algunas acciones afectan el bienestar de otros, este componente algunas veces es llamado "*sensibilidad moral*". Para los psicólogos la sensibilidad moral significa la habilidad para reconocer las dimensiones éticas de una situación a lo largo de aspectos clínicos, escolares o pragmáticos.
 - 2) El segundo componente se refiere a que curso de acción es bueno o justo. Incluye la decisión de que es lo que debe de hacerse a la luz de algunos conflictos morales; a este se le llama *Razonamiento Moral*. En otras palabras, una vez que una cuestión ética es reconocida, el psicólogo debe de tener la capacidad para diferenciar opciones éticas de opciones no éticas. Esta capacidad se encuentra auxiliada, por el conocimiento del código ético, la literatura publicada en psicología, los principios filosóficos subordinados al código ético y por los niveles propios individuales del razonamiento moral.
 - 3) El tercer componente es decidir *que es lo que uno va a proponerse a hacer*. Aquí el psicólogo ha reconocido la cuestión moral existente y ha descubierto una acción moral que lo defienda. El psicólogo debe ahora decidirse a seguir adelante con la acción ética a pesar de posibles costos y a la luz de competir los valores no morales.
 - 4) El cuarto componente del modelo es la *implementación de la acción moral* o la habilidad para ejecutar la acción ética a pesar de los costos a uno mismo o de la presión externa para actuar de manera diferente. En esencia esta es la habilidad para actuar firme en hacer lo que es correcto a través de un proceso que puede ser tedioso y aislado. Esto envuelve a lo que se le llama fuerza yoica.
-

El segundo modelo fue basado en el trabajo de Beauchamp y Childress (1983, 1989) en la ética biomédica y aplicada a la psicología por Kitchener y por Steere en 1984 (Reynolds, E. 1996).

Estos factores aparecen como fundamentales: Beneficiar a otro, no dañar física o psicológicamente a alguna persona, respetar la autonomía de los otros, ser justo y ser digno de confianza.

El principio del respeto de la autonomía abarca el concepto de libertad de pensamiento y libertad de acción. En el último caso los individuos están en la libertad de actuar de la forma en que ellos libremente escojan, mientras que sus acciones no interfieran con las acciones de otros.

El principio se refiere a que la posición profesional del psicólogo no le da a este el derecho de interferir en la vida de los otros, solo porque la decisión de la persona es errónea. El factor crítico es la habilidad del individuo para pensar y actuar racionalmente, con la comprensión de las consecuencias de un determinado acto. Actuar paternalmente es eficazmente justificable solamente bajo circunstancias especiales. (Rolands, E. 1996).

Jordán y Meara (1990), han encontrado que la aplicación del código ético tiene ciertas limitaciones. Investigando han encontrado algunas aproximaciones filosóficas y prácticas, las cuales pueden ayudar a disminuir estas limitaciones. Estas las identificaron como *virtudes éticas*.

Ellos mencionan que los principios éticos enfatizan el uso racional, objetivo y universal que son principios imparciales en el análisis ético de los dilemas. Estos principios surgen en el momento en que se esta frente a un dilema y que se encuentra independizado de las cuestiones que envuelven a la persona. Mientras que las virtudes éticas se encuentran enfocadas en la forma histórica del carácter en la formación de la identidad de la persona. Un determinado desarrollo del carácter posee las bases para hacer un juicio profesional.

Los principios éticos se enfocan en las acciones. A través de la aplicación de que es lo que debe de tomarse por objetivo racional, por reglas o códigos, estos tienden a responder a la pregunta: "¿Qué debo de hacer?". Las virtudes por otro lado, hacen énfasis en los agentes actores de las acciones, esto a través de la formación de cualidades internas, rasgos o hábitos maduros, las virtudes tienden a responder a la pregunta "¿Quién debo de ser?" (Jordán y Meara, 1990).

Kilpatrick menciona que algunas preguntas morales en la psicología son meramente problemas intelectuales, mas que problemas humanos que naturalmente acarrear una fuerte carga emotiva. Los principios éticos tienden conjuntamente a enlazar el análisis cognitivo y las respuestas conductuales (Kohlberg, 1976), mientras que formalmente distancian las dimensiones afectivas y habituales de las decisiones e interacciones humanas (Melaen y Col., 1996), llegando a encontrarse que otras dimensiones psicológicas críticas, como el dolor humano, las emociones y la historia particular tienden a no ser estimados o a ser olvidados (Jordán y Meara, 1990).

Las virtudes se encuentran alimentadas por los hábitos en el contexto de una comunidad formativa y en una repetición de propósitos y asunciones. Este proceso comienza en la infancia y continua a través de la vida. El entrenamiento y la practica profesional introducen a la persona en un nuevo contexto en donde las virtudes profesionales pueden ser alimentadas y articuladas por los estudiantes y profesionales.

Sobre la base de esto, los estudiantes socializan una cultura profesional que ellos construyen y dan forma continuamente y de donde ellos buscan inspiración y apoyo. Una vez transcurrido el tiempo, estos vienen a formar parte del carácter individual del profesional.

May (1984), sugiere que las virtudes son esenciales para el desarrollo del mantenimiento del carácter de la profesión. Él menciona que las virtudes incluyen: la fidelidad, prudencia, discreción, perseverancia, coraje, integridad, energía, benevolencia, humildad y esperanza (Jordán y Meara, 1990).

Sobre la base de todo lo anterior se dirán brevemente los principios éticos de los psicólogos y su código de conducta (este establecido por la APA).

Principios generales

Principio A: *COMPETENCIA*. Los psicólogos brindan solamente aquellos servicios y usan solamente aquellas técnicas para los cuales ellos se encuentran calificados ya sea por la educación, el entrenamiento o la experiencia. En aquellas áreas donde no existen los estándares profesionales, los psicólogos deben de ejercer su practica cuidadosamente y tomar adecuadas precauciones para proteger el bienestar de aquellos con quienes trabaja.

Principio B: *INTEGRIDAD*. El psicólogo procura promover su integridad en la ciencia, la enseñanza y la practica psicológica. En esta actividad los psicólogos son honestos, justos y respetuosos de los demás. En sus actividades profesionales (reportes, diagnósticos, servicios, honorarios, investigación, enseñanza, etc.) no debe de hacer declaraciones que sean falsas o engañosas.

Principio C: RESPONSABILIDAD PROFESIONAL Y ETICA. El psicólogo defiende los estándares profesionales de conducta, clarificando sus roles y obligaciones profesionales, aceptando apropiadamente la responsabilidad por su conducta y adapta sus métodos a las necesidades de distintas poblaciones.

Principio D: RESPETO POR LOS DERECHOS Y LA DIGNIDAD DE LAS PERSONAS. las psicólogos acuerdan un respeto apropiado a los derechos fundamentales, la dignidad y el valor de todas las personas. Ellos respetan los derechos a la privacidad, confidencialidad y a la autonomía de los individuos. El psicólogo esta enterado de las diferencias individuales, culturales y de rol, incluyendo aspectos como la edad, genero, raza, grupo étnico, racionalidad, orientación sexual, discapacidad, idioma y nivel socioeconómico. El psicólogo trata de eliminar el efecto de su trabajo basados en estos factores.

Principio E: CONCERNIENTE AL BIENESTAR DE OTROS. Los psicólogos procuran contribuir al bienestar de aquellos con quienes interactúa profesionalmente, el psicólogo debe de medir el bienestar y los derechos de sus pacientes o clientes, estudiantes, supervisandoos, participantes en investigaciones humanas y de otras personas que pueden ser afectadas y también de animales sujetos a las investigaciones. Los psicólogos no explotan o engañan a otras personas, durante o después de una relación profesional.

Principio F: RESPONSABILIDAD SOCIAL. Los psicólogos están enterados de sus responsabilidades profesionales y científicas en la comunidad en que ellos trabajan y viven. Ellos aplican y hacen publico sus conocimientos en psicología para contribuir al bienestar humano. Los psicólogos están interesados en el sufrimiento humano y trabajan para mitigar sus causas. Los psicólogos tratan de evitar un mal uso de su trabajo. Los psicólogos están de acuerdo con la ley y fomentan el desarrollo de la ley y de las políticas sociales que sirven a los intereses de sus pacientes, de los clientes y del publico.

Por otro lado, como en México no existe ningún organismo que riga y sancione la actividad profesional del psicólogo. Este, como señala Rodríguez (1979), se ve obligado a ejercer su criterio de acuerdo con un código ético personal, lo que por desgracia ha dado lugar a la charlatanería y abuso del status profesional.

Es indudable que el psicólogo tiene un deber, un compromiso y una responsabilidad con la sociedad, mas no debe de utilizar su tecnología para fines de dominio, sometimiento o narcisismo profesional. Y en la medida en que el psicólogo logra un mayor autoconocimiento, podrá observar mejor la realidad externa y podrá juzgar con un principio de realidad preciso las situaciones a las que su campo de trabajo tiene que resolver.

Por otro lado, Lafarga (1979), considera algunas sugerencias para la formulación de un código ético del psicólogo mexicano.

1. - El psicólogo mexicano es un científico, un técnico, un profesional de la promoción del comportamiento, pero es ante todo una persona que crece y se desarrolla en un país rico en recursos humanos y en recursos naturales, pero víctima de tensiones e injusticias socioeconómicas que en mayor o menor grado afectan a todos.
 2. - Valora la honradez y la sinceridad como actividades personales y como método de trabajo.
 3. - Es capaz de establecer relaciones interpersonales cálidas y profundas, y de contraer compromisos estables.
 4. - Esta suficientemente preparado como científico y como técnico y valora la actualización constante; trabaja con seriedad sobre hipótesis corroborables por la practica y la experimentación.
 5. - Mantiene una actitud abierta a todas las corrientes psicologicas.
 6. - Valora la confidencialidad y el respeto por la información personal recibida de su clientela.
-

7. - Esta abierto al cambio social y esta consciente de que él es un factor de este cambio.

Por su parte Curiel (1962), menciona que la profesión psicológica merece el mayor respeto y justo prestigio por la índole misma de los asuntos directamente humanos que tiene encomendados. El ejemplo personal, es incuestionablemente la garantía de ese prestigio.

Dice que tanto mayor estimación tendrá el pueblo hacia la profesión psicológica, cuanto mas puntualmente se realicen en cada profesionista psicólogo los ideales éticos que requiere la estructura misma de su vocación.

Curiel menciona que la ética profesional inicia sus exigencias y requerimientos en los años escolares, particularmente en la etapa de los estudios que constituyen la carrera universitaria. El psicólogo tiene que ser un experto. Esta calidad implica una amplia cultura general y además una especialidad en la que al dominio de la técnica respectiva se sobreponga la prudente visión del que sabe muy bien su teoría y posee una valiosa experiencia práctica. El buen estudiante ha empezado a dar cumplimiento a la exigencia ética primordial del futuro profesionista. El mal estudiante ha iniciado el fraude a la sociedad que significa, el conjunto de errores y fracasos que espera al falso experto, al guía ciego y al pésimo consejero que se atreva a enmascararse con la noble denominación de profesionista, Maestro o Doctor en el ramo respectivo. Él menciona que las instituciones culturales como en este caso las universidades, deben de estar organizadas de tal manera que por el bien del pueblo, hagan imposible el acceso a los títulos profesionales y a los grados académicos, a quienes con la mediocridad manifiesta de sus trabajos y exámenes escolares no brinden a la sociedad la garantía de una sólida preparación intelectual y moral.

Por lo que toca al ejercicio de la profesión conviene declarar que su servicio social exige una constante renovación del saber adquirido en la preparación remota. El título o el grado académico no significa necesariamente que sus titulares están listos para resolver cualquier problema específico dentro de la carrera. Constituyen más bien una expresión del conjunto de esfuerzos para haber reunido las armas o instrumentos para emplearlos en el instante y en el modo más adecuado a cada situación humana. La ética profesional resulta entonces una verdadera casuística en la que el “ojo clínico” profesional, la prudencia del consejo del hombre experimentado y el dominio de la técnica se conjugan para ofrecer una solución clara, sabia, oportuna y práctica.

Con el fin de asegurar una ejecución profesional ética, la Sociedad Mexicana de Psicología, fundamentada en preceptos que resguarden el bienestar del individuo definió las normas éticas que regulan al psicólogo en México. De sus principios generales se obtuvo lo siguiente:

El Psicólogo deberá:

- Respetar la integridad de la persona humana en los distintos ámbitos donde actúe profesionalmente y velar siempre por el bienestar individual y social en la prestación de servicios de toda índole.
 - Participar, desde el ámbito de su profesión, en la preservación y mejoramiento ecológicos.
 - Mantener dentro y fuera del ejercicio de la profesión, y aun en el ámbito de la vida privada, su dignidad personal y profesional.
 - Mantenerse en constante formación profesional y esforzarse por actualizar sus conocimientos en relación con el progreso de su disciplina.
 - Guardar el secreto profesional, que es inherente al ejercicio de la disciplina y obligatorio para proteger los intereses del individuo y de la sociedad según las modalidades de la actividad específica del psicólogo y conforme a las leyes generales en vigor.
-

- Evitar que repercutan en su actividad profesional sus estados de ánimo derivados de problemas personales y abstenerse de intervenir en los casos en que los mismos puedan afectar su objetividad.
- Evitar asociarse profesionalmente con quienes empleen métodos no científicos.
- Colaborar en las actividades que puedan contribuir al desarrollo de la psicología como ciencia y como profesión.
- Respetar, sin discriminación, las ideas políticas y religiosas y la vida privada, con independencia de la nacionalidad, sexo, edad, posición social o cualquier otra característica personal de sus consultantes.
- Evitar atribuirse o sugerir que tiene calificaciones profesionales, méritos científicos o títulos académicos que no posee.
- Negarse a expedir certificados e informes basado solo en la observación directa y personal, es decir, sin un estudio previo.

Harrsch, (1994) menciona que el sentido de responsabilidad del psicólogo con la sociedad se dará en la medida en que este crezca y se desarrolle como persona. En que se cuestione los objetivos de su quehacer científico y en que experimente un sentido de identidad dado por la integración gradual de sus conocimientos y experiencias como persona y como profesional.

Con referencia a lo antes dicho Gómez, M (1985) menciona lo siguiente que debería de tener un psicoterapeuta, cuestión que podemos trasladar de semejante forma al psicólogo clínico.

El psicoterapeuta, o en este caso el psicólogo clínico:

- Debe de tener un sincero interés en el bienestar de los demás, la manera en la que este se relaciona con otros muestra su respeto, creencias y como valora a otras personas. Quizás la mejor manera de mostrar que un terapeuta se interesa por los demás, es evitando utilizar a su pacientes con el fin de cubrir o satisfacer sus propias necesidades.
 - Tiene la habilidad para estar presente para los demás, lo que quiere decir, que el terapeuta debe de tener la habilidad, para estar presente de una manera emocional; o sea, buena voluntad para estar con ellos en sus experiencias de dolor y de felicidad. Esta habilidad proviene del conocimiento de sus propias luchas y sentimientos, los cuales lo capacitan a ser compasivo y empático con sus pacientes.
 - Reconoce su poder personal, no en el sentido de dominar y explotar a sus pacientes, pero si, en el sentido de estar en contacto con su propia fortaleza y vitalidad. Se siente confiado y activo y no tiene necesidad de devaluar a otros y sentirse superior a ellos, reconoce que dos personas en una relación ambos pueden ser fuertes.
 - Se esfuerza por desarrollar su propio estilo, que sea la expresión de su propia personalidad. Están abiertos al conocimiento que otros les puedan proporcionar y pueden tomar conceptos y técnicas de diferentes escuelas, pero su estilo es finalmente propio.
 - Ejemplifica con su propia vida lo que desea promover en sus pacientes. Son capaces de tomar riesgos, de ser vulnerables en ocasiones.
 - Se sienten como personas triunfadoras. Deben de tener un fuerte sentido de auto valía que los capacita para relacionarse con otros.
 - Sabe que puede cometer errores, trata de aprender de ellos sin agobiarse excesivamente con auto recriminaciones.
-

- Permanecen abiertos a la posibilidad de emplear, sus horizontes en lugar de decirse a si mismos que han “llegado”, se cuestionan sobre la calidad de su propia existencia, sus valores y motivaciones. Justo como ellos motivan a sus pacientes para que sean mas autónomos, ellos intentan vivir de acuerdo con sus valores y estándares mas que por la expectativa de otros. Están comprometidos con una continua apreciación de sus propias limitaciones, fuerzas, temores y debilidades, es esencial si están promoviendo esta clase de autoconocimiento en sus pacientes.
- Los terapeutas (y los Psicólogos) son seres humanos que no escapan a la influencia temporal de problemas de índole psicológico, que sea razonable esperar encontrar en ellos características psicopatologicas ampliamente extendidas como la tendencia a la competencia, a la explotación y a la angustia frente a la libertad y a la responsabilidad, aunque se espera que en ellos, estas características se hallen en un grado relativamente bajo, además de que pueden percatarse de las circunstancias bajo las cuales surgen.

2.4 ESTUDIOS RELACIONADOS CON LA VARIABLE

Anne Roe (1952), culminó una serie de estudios sobre la personalidad de biólogos y de físicos, con los de psicólogos y antropólogos, aplicándoles la prueba de Rorschach en forma colectiva, tratando de explicar la diferencia de los psicólogos clínicos con los de otras especialidades sobre la base de que los psicólogos interesados en la teoría de la personalidad han estudiado más el concepto de adaptación y, por lo tanto, habrán tratado de lograr este ideal en términos de su propia imagen. En el grupo de los físicos se encontró una marcada preocupación por el espacio tridimensional y movimiento inanimado y ven más explosiones, hielo y nieve en las láminas, entre los biólogos hay mucha preocupación con la forma en sus diversos aspectos y en las categorías de contenido hay relativamente muchas respuestas anatómicas y de plantas. Por otro lado, los psicólogos están poco preocupados con ordenar lógicamente sus respuestas, pero están profundamente preocupados por la gente. Esto también, aunque en grado menor, aparece en los antropólogos. Por otro lado, aplico la prueba Rorschach en forma colectiva a psicólogos de siete diferentes universidades. Hizo una comparación por especialidades y grado de experiencia entre los psicólogos participantes, señalando que claramente los psicólogos clínicos muestran más diferencia que los otros grupos. En el grupo industrial encontró una cantidad generalmente mayor de ansiedad flotante aunado a un menor interés por la gente (Pinzon, B. 1985).

Didier Anzieu (1955), hizo un estudio respecto al desempeño del rol del psicólogo, con estudiantes prontos a diplomarse en Psicología Social. En donde concluye que el psicólogo joven no está preparado para los roles que le esperan, responsabilizando a la orientación que se le da en los estudios, así como a la actitud personal del psicólogo, la cual fue calificada de timidez, de inferioridad inquieta, de preocupación de sí mismo y de sumisión. Anzieu, también señala que los psicólogos no son hombres de acción y se proponen como fin facilitar la acción a los hombres; tienen curiosidad por el ser humano en general y sueñan con la utilidad social.

Pinzon, B. (1985) realizó un estudio de personalidad con la prueba de Rorschach en estudiantes de la carrera de psicología en la Universidad de Panamá para ver si existían diferencias de personalidad entre los alumnos de primer ingreso y últimos semestres. Su muestra consistió en 140 estudiante, 50 de primer ingreso y noventa de quinto año de la carrera. En esta investigación encontró lo siguiente:

- Los estudiantes de quinto año parecen ser más convencionales, mas controlados en la producción de respuestas, pero más rápidos, claros y realistas para expresar sus juicios.
- Los estudiantes de primer ingreso parecen ser más espontáneos y tener mas libertad al producir sus respuestas que los de quinto año
- Los estudiantes de primer ingreso dejan entrever mas sus necesidades de afecto que los de quinto año, quienes tienden a conducirse mas controlados y de manera más sistemática.
- El grupo de primer ingreso juega mas con el estímulo en búsqueda de soluciones, mientras que los de quinto año parecen tener mas experiencia, y por lo tanto, responder con mas claridad y con mas precisión.
- Los estudiantes hombres, a comparación de las mujeres, resultaron menos convencionales, menos espontáneos y más analíticos y preocupados en cuanto a sus actuaciones y sus relaciones interpersonales.

Por su parte Goytia (ANUIES.1997), realizó un estudio del perfil del recién egresado de la licenciatura en psicología de la UNAM, generación 1991-1995, en donde fueron 127 sujetos en su aplicación de la facultad de psicología. Aplico el Inventario Multifasico de La Personalidad de Minnesota (MMPI-2) versión al español. Encontrando en el perfil masculino lo siguiente:

- A) Autocrítica: en donde el grupo posee recursos psicológicos adecuados, así como un buen nivel de adaptación. Su actitud ante la evaluación fue equilibrada, reconociendo algunas fallas las cuales consideran pueden resolver por sí mismos. Su nivel de autocrítica es bueno, lo que los capacita para identificar tanto elementos positivos como negativos en sí mismos.
- B) Metas y Logros: se describen así mismos como sinceros, tenaces, confiables y con un alto sentido de responsabilidad. Se proponen metas claras y precisas que pueden alcanzar debido a que su motivación es suficiente.
- C) Liderazgo: No se aprecian características relacionadas con el liderazgo; sin embargo, se muestran como un grupo de sujetos abiertos, comunicativos que pueden en ocasiones involucrarse en metas comunes.
- D) Actitud de Servicio: Se observa un alto nivel de responsabilidad hacia el trabajo, son personas tenaces y con capacidad para involucrarse ante cualquier tarea. Los estudiantes tienen habilidad para identificar las necesidades de otras personas, así como para involucrarse emocionalmente con los demás.
- E) Sentido de la Realidad: Su sentido de la realidad es adecuado y se autodescriben como sujetos creativos e imaginativos para desarrollar cualquier tarea.
- F) Capacidad Para Trabajar Bajo Presión: Probablemente cuando trabajan bajo presión pueden llegar a sentirse un tanto angustiados, porque son rígidos tanto consigo mismos como con los demás con perfeccionismo y con meticulosidad. Sin embargo, tiene la habilidad para responder adecuadamente en estas situaciones y controlar sus reacciones emocionales.
-

- G) **Capacidad Para Trabajar en Equipo:** Los egresados son personas un tanto individualistas, y seguramente funciona mejor cuando trabajan solos; sin embargo, pueden desarrollar algunas actividades con otras personas. En sus relaciones interpersonales son un tanto temerosos, por lo que sus contactos iniciales son muy superficiales. En general cuando se sienten aceptados pueden establecer buenas relaciones con los demás.
- H) **Meticulosidad y Detallismo:** Son sujetos que poseen estas características, ya que se muestran perfeccionistas y detallistas, inclusive no pasan a otra tarea sin estar seguros que la actividad que desarrollan esta bien.

En el perfil femenino encontró lo siguiente:

- A) **Autocrítica:** La actitud de las egresadas de psicología ante la evaluación es adecuada, reconociendo algunas dificultades, las cuales consideran que pueden enfrentar por sí mismas. El grupo femenino se muestra menos convencional con respecto a las normas tradicionales que el grupo de varones.
- B) **Metas y Logros:** Se perciben así mismas como autosuficientes, independientes, capaces de expresar con claridad y firmeza tanto sus sentimientos como sus puntos de vista. Se autodescriben como emocionalmente abiertas y equilibradas con un alto sentido de responsabilidad. Sus metas son claras y precisas y su nivel de energía adecuado, por lo que pueden encaminar sus acciones en forma directa para alcanzar lo que se proponen.
- C) **Liderazgo:** No se observan características relacionadas con el liderazgo; sin embargo, se muestran como un grupo de jóvenes abiertas, comunicativas que en general son consideradas por los demás como empáticas y de trato fácil. En sus relaciones interpersonales suelen dominar a los demás, por lo que tratan de imponer su punto de vista a otros.
-
-

- D) Actitud de Servicio: A pesar de que en las egresadas se observan ciertas características relacionadas con temores, tienen un alto nivel de responsabilidad hacia el trabajo y habilidad para desarrollar cierto tipo de tareas. Son tenaces, sinceras, confiables y con capacidad para involucrarse con los demás. Tienen habilidad para identificar las necesidades de otras personas, así como involucrarse emocionalmente con otras personas.
- E) Sentido de Realidad: Su sentido de realidad es adecuado y en general se describen como personas idealistas, creativas e imaginativas. Su egocentrismo las puede llevar en ocasiones a confiar excesivamente en sus posibilidades y por lo tanto, no toman en cuenta las circunstancias externas.
- F) Capacidad Para Trabajar Bajo Presión: Tienen capacidad para responder bajo situaciones de presión y pueden dar soluciones tanto rápidas como adecuadas ante estas situaciones. En general se describen como personas prácticas que pueden resolver rápidamente un problema. Sin embargo, son un tanto temerosas y preocupadas ante cualquier situación, probablemente porque siempre desean que las cosas se hagan como ellas quieren y al no conseguirlo se sienten inseguras y reaccionan en forma pesimista.
- G) Capacidad Para Trabajar en equipo: la orientación de estas jóvenes hacia el trabajo es buena; y en general pueden trabajar mejor cuando trabajan en forma independiente que cuando lo hacen en grupo. En sus relaciones siempre intentan manipular a los demás para imponer sus puntos de vista y conseguir lo que desean.
- H) Meticulosidad y detallismo: No se observan características relacionadas con la meticulosidad y detallismo, más bien el perfil sugiere que son personas con capacidad para poder reaccionar a situaciones globales y prácticas sin percatarse de los detalles sutiles y pequeños.
-

III. MOTIVACION Y ORIENTACION A LOGRO

3.1 TEORIAS DE LA MOTIVACION

Motivación

En la antigua Grecia predominaban dos actitudes sociales con respecto a la motivación humana: Una vivencial y otra hedonista, que consideraba que el hombre realiza su naturaleza a través del logro de un equilibrio entre la búsqueda del placer y la huida del dolor. Epicuro en el siglo III a. de C., decía que el “principio y la raíz de todo bien es el placer del estomago... del amor, de la vista y el oído... aún la sabiduría y la cultura deben de referirse a el... la virtud es la prudencia en la búsqueda del placer. Se debe de lograr un estado de equilibrio en esta búsqueda, en consecuencia es necesario evitar los placeres violentos. Esto en la practica lleva a considerar que la meta del hombre sabio, es mas bien la ausencia de dolor que la presencia del placer. La ausencia del dolor es en si un placer, en realidad en un análisis último, es el placer más verdadero” (Russel, 1967).

Durante esta época se menciona que la felicidad, es una actividad del alma. Las virtudes pueden ser intelectuales y morales, correspondiendo a las dos partes del alma. Las primeras se aprenden, las segundas se adquieren por hábito; el placer y la felicidad se derivan de su práctica. Toda virtud es un medio entre dos extremos cada uno de los cuales es un vicio.

Estas posturas filosóficas presentan dos aspectos de la naturaleza humana que han dominado una u otra, el pensamiento del hombre a través de la historia. De un lado, el hombre movido por una búsqueda de equilibrio entre el placer y el dolor, entre la acumulación de tensión y de su descarga, entre la satisfacción de necesidades y la carencia de tal satisfacción. Del otro, la imagen de un ser humano dual, que por una parte busca el placer de los sentidos, sin freno alguno, y por la otra, el ejercicio del intelecto en su mayor grado, el cual se logra por el control del primer aspecto (Martínez, G. 1995)

Mas adelante Maquiavelo (1469- 1527) describió lo que había observado durante muchos años en el gobierno de Florencia, en donde percibía que la política era muy inferior a la de los tiempos pasados, y atribuía estos defectos políticos a la mala educación y a la religión. Pero también observo que los caudillos (o príncipes) estaban motivados para llegar al poder por el egoísmo y los principales motivos que podían manejar para tratar con el pueblo y dominarlo eran el miedo y el amor, siendo el miedo más fuerte y más confiable que el amor.

Por su parte Hobbes, filosofo ingles, (1588- 1679) creía que la gente era igual, pero que sus deseos (como el hambre, la sed, el sexo, el miedo o sus deseos de placer, de evitar el dolor y el honor) provocaban conflictos entre ellos. Él consideraba al hombre como un competidor innato y que este encontrándose en un estado natural, estaría en guerra constante con sus compañeros en interés de sus deseos. Hobbes pensando en esto menciona que los hombres al darse cuenta de sus conflictos, harían un contrato para dar dominio a un soberano; es decir, se crearía un Estado para proteger al individuo de cualquier ataque y para permitirle que pueda gratificar en cierto grado sus deseos. El miedo era para Hobbes, el motivo mas fuerte.

Ya en 1971, Cofer y Appley dicen que la experiencia común sugiere que el placer y el dolor son potentes dominantes de la conducta. Cofer menciona a Aristipo de Cirene del siglo IV a. de C., que en parte fue contemporáneo de Sócrates, como el originador del hedonismo en la filosofía y menciona que este creía que el placer era la única cosa digna de esfuerzo y que constituía la felicidad completa.

A mediados del siglo XIX, cuando surge la psicología como ciencia, se iniciaron propiamente las teorías motivacionales derivadas en gran parte de la teoría de Darwin (1809- 1882) sobre la evolución. La teoría evolucionista es significativa en el estudio de la conducta, tanto por negar toda diferencia cualitativa entre el hombre y el animal, como por hacer hincapié en la utilidad de varios procesos conductuales como el instinto, la inteligencia, el aprendizaje y la motivación en la adaptación de los organismos en el ambiente en interés de su sobrevivencia.

Las motivaciones son concebidas como fuerzas dinámicas que originan, dan fuerza y mantienen una dirección en una conducta determinada (Youniss, R. y col.) 1985). Muchas teorías de la motivación han sido construidas y Weiner (1980) sugiere que todas estas se encuentran guiadas hacia la misma pregunta: "¿Porque los organismos actúan como lo hacen?"

Sobre la base de esto, muchos autores coinciden en el hecho de que la motivación es un motor que impulsa a un organismo hacia la consecución de un fin determinado.

La motivación no es directamente observable, es una construcción hipotética postulada para explicar cierta conducta. La fuerza de motivación del individuo debe de ser inferida por sus actividades, es decir de la extensión con que se esfuerza para satisfacer una pretendida privación o alcanzar una meta determinada.

Para Rosenzweig (1979, en Vidrio, 1991)Un motivo es lo que impulsa a una persona a actuar de cierta manera, o al menos a desarrollar una cierta propensión hacia un comportamiento específico.

Maier (1949, en Gómez, 1977) empleo el termino "motivación" para caracterizar el proceso que determina la expresión de la conducta e influye en su futura manifestación por medio de consecuencias ocasionadas por la propia conducta.

Hebb (1949, en Gómez, 1977) escribió que el problema principal al que se enfrenta el psicólogo cuando habla de la motivación no es el del despertar de la actividad, sino darle patrón y dirigirla.

Young (1944, en Gómez, 1977) dice que la motivación es el proceso de despertar la acción, sostener la actividad en progreso y regular el patrón de actividad. La motivación humana inicia un tipo de conducta, la mantiene y se dirige hacia metas.

Sears (1987), considera a las motivaciones como un complejo proceso donde se incluyen distintos componentes subjetivos (estado de necesidad, nivel de activación, aspiraciones, expectativas, valoración de los incentivos, satisfacción) y objetos (incentivos y ejecución) que juegan un poderoso papel, en la conducta humana.

Cabe destacar que las motivaciones no son aspectos estáticos, sino que se presentan cambiantes, fluctuantes y labiles, lo cual dificulta bastante su evaluación.

Hendrick (1943, en Cuburu, 1990) propone un nuevo principio al que ha denominado "Principio Laboral" el cual se basa en el instinto por dominar el propio ambiente. El instinto de dominio tiene un fundamento biológico, es una tendencia del hombre por controlar o cambiar alguna porción de su ambiente mediante el uso combinado de sus procesos intelectuales y neurológicos. El instinto de dominio hace que el individuo integre su comportamiento y desarrolle habilidades para la ejecución de ciertas tareas.

La motivación entonces es la situación que induce a los individuos a realizar una acción e implica una serie de incentivos encaminados a satisfacer sus necesidades físicas básicas, que son indispensables para el mantenimiento de la vida, así como necesidades sociales tales como la pertenencia y el amor; de modo similar las de estimación y realización de su potencia, lo cual coadyuvará a lograr eficiencia en el desarrollo de las actividades y, como consecuencia, el aumento de la productividad.

Por otro lado, el interés es traducción de un estado de necesidad. Al sujeto le van a resultar interesantes todos aquellos objetos o situaciones que le permitan o le impidan la satisfacción de sus necesidades; por lo tanto, se deduce que la motivación puede ser positiva o negativa, pues los objetos son considerados interesantes.

Se establece que el aprendizaje es motivado unas veces por cualidades atrayentes del objeto (reforzadores), y otras, por cualidades repulsivas (castigos).

Las motivaciones son importantes ya que mantienen al sujeto activo hasta que la meta es alcanzada, siendo la motivación la que determinará que características del medio ambiente y actividades le interesaran a éste, y también aquellas a las que prestará atención y dedicará sus actividades propias.

Teorías de la Motivación

a) La teoría de Murray (1938, en Nordoby y Hail, 1982):

Menciona que la "necesidad" es uno de los factores más importantes de la vida. En donde la necesidad es una construcción hipotética que se presenta como una fuerza de una región cerebral, una fuerza que organiza la percepción, la apercepción, la volición, la intelección y la acción, de modo tal que modifica en una cierta dirección una situación existente e insatisfactoria. Las necesidades se suscitan por estados internos (como el hambre), o por estímulos externos.

Para identificar las necesidades humanas nucleares, Murray elaboro una lista de todos los motivos señalados como importantes por anteriores teóricos de la personalidad (Freud, Jung y McDougall, entre otros). Dicha lista contiene las necesidades más importantes o básicas expuestas por Murray en 1938, junto con una breve descripción de cada una.

Para medir los motivos humanos. Murray utilizo varias técnicas: cuestionarios, entrevistas, asociación libre, diarios, escritos autobiográficos, las observaciones de grupo y de contextos experimentales, además de observar las reacciones ante la frustración, la música y el humor.

Sobre la base de estos estudios, Murray creo el Test de Apercepción Temática (TAT) para medir las necesidades humanas. En el Test de Apercepción Temática se presenta en una serie de láminas con dibujos a la persona que esta 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 lamina. La palabra apercepción se refiere a la tendencia humana a percibir más allá del objeto de estímulo (es decir, apercebir). Cuando una persona apercebe, proyecta sus interpretaciones personales sobre el objeto que esta percibiendo (Hernández, R. 1999).

b) La teoría de Lewin:

Lewin, también habla de la “necesidad” como aquella que crea “sistemas de tensión” dentro de un sujeto por impartir “valencias” tanto positivas como negativas al medio ambiente psicológico y por aplicar en dicho sujeto presiones o “vectores”.

Una necesidad puede surgir de una condición fisiológica o ser un deseo de algo o la intención de hacer algo. Las necesidades descargan energías, aumentan la tensión y determinan la fuerza de vectores y valencias. Un sistema de tensión es una tensión dentro del individuo que se encuentra así por la existencia de una necesidad o intención. Cuanto más grande sea la tensión, mayor será la fuerza que se ejerza en el limite de la región. Una

valencia es el valor que tiene para la persona una región del medio ambiente psicológico. Las valencias pueden ser positivas o negativas. Cuando la persona piensa que la región puede aliviar la tensión, la valencia es positiva y es negativa cuando la persona piensa que la región puede aumentar la tensión. Un vector es una fuerza que emerge de una necesidad que actúa en un sujeto y determina la dirección de su trayectoria por el medio ambiente psicológico.

Los vectores están coordinados con las valencias. Para cada región dotada de una valencia positiva, hay un vector que impulsa a una persona en esa dirección. Para cada región que tiene una valencia negativa, hay un vector que aleja a la persona de esta.

Lewin habla también sobre un “nivel de aspiración” al que define como: “La diferencia que existe entre como espera o aspira una persona desempeñar cierta tarea y como la desempeña realmente”. Típicamente, el nivel de aspiración de una persona se halla por encima de su nivel de desempeño. Si tiene éxito en satisfacer su expectación, sube el nivel de aspiración, si fracasa, el nivel de aspiración disminuye.

e) La teoría Psicoanalítica de Freud.

Esta teoría se encuentra enfocada a una teoría de los instintos (trieb) que en Inglés se tradujo como impulso y que en un momento dado se viene entendiendo como motivación. Rapaport (1967, en Gonzáles Núñez Romero y de Tavira, en Martínez, G. ,1995) afirma que el psicoanálisis es una teoría de la motivación. Debido a que los objetos específicos de conocimiento del psicoanálisis son las formaciones del inconsciente y, sería el conjunto de procesos que la rigen.

El concepto de instinto impulsivo es central en el problema de la motivación. Freud menciona que por instinto debe de entenderse provisionalmente el representante psíquico de una fuente endosomática, continuamente fluyente, de estimulación en tanto distinta de un estímulo, producido por excitaciones simples, procedentes del exterior. El concepto de instinto se cuenta así entre los que residen en la frontera que separa lo mental y lo físico. Y también lo menciona como el representante psíquico de los estímulos originados en el interior del organismo que llegan a la mente, como una medida de la demanda de trabajo que se plantea a la mente como consecuencia de su conexión con el cuerpo. Es decir, que los instintos son los representantes de las demandas somáticas sobre la vida mental.

El instinto es definido como la representación psicológica congénita de una fuente de excitación somática interna. Deseo es el nombre que recibe la representación psicológica, en tanto que la excitación corporal de la cual proviene ha sido denominada necesidad. El deseo actúa como motivación de la conducta: la persona hambrienta busca comida; entonces, se considera que los instintos son los factores propulsores de la personalidad ya que, además de impulsar la conducta, determinan la dirección que esta ha de tomar. Tomados en conjunto, los instintos constituyen la suma total de la energía psíquica de que la personalidad dispone.

El instinto posee cuatro rasgos característicos: *una fuente, una finalidad, un objeto y un ímpetu*. La fuente ha sido definida como una necesidad o condición corporal. La finalidad es la eliminación de la excitación corporal. El objeto comprende toda la actividad desarrollada entre la aparición de un deseo y su satisfacción; es decir, que no alude tan solo a la cosa o condición particular capaz de satisfacer la necesidad sino, también, a la conducta mediante la cual el individuo obtiene dicha cosa o condición. Por último, el ímpetu es la fuerza del instinto determinada por la intensidad de la necesidad subyacente.

El instinto es conservador porque su finalidad consiste en conservar el equilibrio del organismo mediante la eliminación de las excitaciones perturbadoras; es decir, que el instinto es un proceso que se repite tan frecuentemente como aparece un ciclo de acontecimientos que se inicia con una excitación y concluye en el reposo.

Se le llama psicología dinámica a toda aquella disciplina psicológica que se ocupa de los motivos y trata de explicar de esta manera el problema del "¿Porqué?" los seres humanos se comportan como lo hacen. Por su naturaleza esencial no puede ser puramente descriptiva, encontrando satisfacción nada más en pintar el "que" y el "como" del comportamiento humano; sin embargo, el tipo de psicología dinámica casi universalmente practicada refiere todo motivo de la conducta humana a instintos, deseos o necesidades originales subyacentes y que universalizan por ser hechos compartidos por todos los hombres.

Cada motivo tiene un punto de origen preciso y definido que puede estar en los hipotéticos instintos o en las tensiones orgánicas, estableciendo teóricamente el origen de todos los propósitos adultos en formas infantiles. Pero al madurar el individuo, la vinculación se rompe, el enlace es teórico pero no funcional. Los propósitos de las épocas tempranas de la vida conducen hasta los propósitos posteriores, pero aquellos son abandonados en favor de estos, ya que la motivación siempre es contemporánea.

Los motivos son siempre una especie de tensión en busca de alguna forma de satisfacción, son una tensión sin resolver y exigen una conclusión para la actividad en marcha. Los motivos latentes son disposiciones dinámicas que entran fácilmente en estado de tensión activa por la acción de un estímulo o de un curso de asociaciones que impulsan a la actividad. El motivo activo se apacigua solo cuando su objetivo es alcanzado, o en el caso de una habilidad motriz, cuando por fin ha llegado a ser automática.

A la vez parece haber un factor selectivo que hace que la profesión de psicólogo tienda a atraer al tipo de individuos que niegan y reprimen sus propias necesidades de poder, que luego se manifiestan en el control del pensamiento de otros, y que puede ser más perjudicial y difícil de contrarrestar porque atacan el centro de identidad y autoconciencia.

Coan (1979) Señala que existe la idea de que las personas que eligen la psicología como carrera lo hacen porque tienen problemas emocionales y esperan encontrar en este campo el camino para reducirlos. Conviene distinguir dos actitudes posibles: 1) El individuo que experimenta conflictos emocionales y por ello se siente motivado a mirar dentro de sí mismo y trata de preguntarse que es lo que le impulsa a convertirse en psicólogo; 2) El tipo de individuos que también experimentan conflictos emocionales, pero que tienden a proyectar sus disturbios en la sociedad, en el prójimo, y que no pueden confrontar su propia patología.

3.2 ORIENTACION A LOGRO.

El interés por estudiar la orientación a logro se remonta por lo menos a inicios de este siglo. Sin embargo, fue con el trabajo de McClelland, Atkinson, Clark y Lowel (1953, en Martínez, G. 1995) que se empezó a realizar una investigación sistemática sobre el tema.

McClelland y col.(1955) consideran que todos los motivos son aprendidos y que toda motivación se basa en emociones. Definen el motivo “como una fuerte asociación afectiva caracterizada por una fuerte reacción de meta anticipatoria y basada en pasadas asociaciones con ciertas señales o estímulos de placer o dolor”(Eisenberg, A. 1994). Existen para McClelland dos tipos de motivación: el positivo o de aproximación, que es una expectativa de placer (a la que llama necesidad) y el negativo o de evitación, que es una expectativa de displacer o de dolor.(que el llama temor).

Entonces, la orientación a logro la definió como: una ejecución en términos de estándares de excelencia o un deseo anticipado de tener éxito. Así mismo señala que la orientación a logro se desarrolla a partir de un complejo de antecedentes, tanto personales como culturales, y que la orientación a logro es una orientación básica hacia la vida. Entre mas fuerte sea la orientación a logro, mayor será la probabilidad de que el sujeto se demande más a si mismo en su actuación. Por otra parte, una persona con orientación alta al logro desea saber si sus esfuerzos lo están acercando o no a la meta hacia la cual trabaja intensamente.

Para McClelland la motivación de logro es un proceso de planeamiento y un esfuerzo hacia el progreso y a la excelencia, tratando de realizar algo único en su genero y manteniendo siempre una relación comparativa con lo ejecutado anteriormente, derivando satisfacción en realizar cosas casi siempre mejor.

Desde el año de 1947, McClelland y sus colaboradores iniciaron una serie de estudios, teniendo como base dos proposiciones fundamentales. Una que viene del psicoanálisis y de la medición proyectiva en general y afirma que puede afectar la fantasía. La otra viene de experimentos con animales y dice que los motivos pueden alertarse mediante condiciones adecuadas y que es posible variar el grado de alertamiento si se cambian las condiciones del mismo (Cofer y Appley, 1971, en Martínez, G. 1995).

Murray propone una clasificación de las necesidades secundarias en el año de 1938. Para este autor las necesidades secundarias o psicológicas son dependientes, y derivan de las necesidades primarias que actúan con los mismos sistemas de reacción y los mismos deseos.

De Acuerdo con su clasificación general, existen primariamente cinco necesidades a objetos inanimados 1) de adquisición, 2) de conservación, 3) de orden de organización, 4) de colección o retención y 5) de construcción.

- Las siguientes necesidades se refieren a lo que normalmente se llama ambición, voluntad hacia el poder o deseo de prestigio: a) de superioridad, b) de logro y c) de reconocimiento.
 - El deseo de la defensa de estatus, así como el tratar de evitar la humillación. Se relacionan con las siguientes necesidades: a) de inviolabilidad, b) de evitar humillación, c) de defensa y d) de contrarrestar o neutralizar.
 - Otras necesidades se refieren al papel que ocupa el sujeto dentro del grupo: si es líder, si se deja guiar, si imita a otros, o si trata de ser el mismo: a) Dominancia, b) De deferencia, c) de similitud, d) de autonomía y e) de oposición.
 - Por otro lado, Murray señala una clase de dicotomía sadomasoquista: a) de agresión y b) de humillación
-

- Las necesidades relacionadas con la preocupación hacia la gente misma, por ayudar y apoyar a los demás se encuentran: a) de afiliación, b) de rechazo a la gente, c) de criar, d) de auxilio y e) de juego o de gozo.
- Finalmente hay dos necesidades que suelen darse en la vida social y que son: a) de exponer y b) de recibir o de escuchar a otros.

McClelland retoma en su teoría tres necesidades de la clasificación propuesta por Murray y que a su parecer eran las más importantes dada su fuerza y universalidad:

- a) Necesidad de afiliación
- b) Necesidad de Logro
- c) Necesidad de Poder

- 1) Necesidad de afiliación: Es el deseo de tener relaciones interpersonales amistosas cercanas.
- 2) Necesidad de logro: Considerándose como el impulso de sobresalir, de alcanzar algo en relación a un conjunto de estándares, esforzándose por obtener el éxito.
- 3) Necesidad de poder: Esto es, la forma en que una persona hace que otra se comporte de alguna manera, la cual sin su influencia no lo hubiera hecho.

La teoría de McClelland se encuentra influenciada por la teoría de Murray. El Test de Apercepción Temática (T.A.T.) concebido por Murray como test proyectivo de la personalidad, se ha utilizado para obtener información en lo relativo al, "contenido ideacional" (tendencias, actitudes, sentimientos, relaciones objétales, etc.). El T.A.T. indica como se refleja la dinámica de la personalidad del sujeto en su experiencia subjetiva, es decir, sus ideas, y cuales son los medios que le ofrecen su personalidad e inteligencia. 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 en Hernández, R. 1999). 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 las fantasías.

El T.A.T. sugirió a McClelland el buscar vestigios del motivo de hambre en las historias. Con el establecimiento de una medida independiente de motivo –la privación de comida– realizó las medidas en las historias del T.A.T. con el objeto de observar si realmente respondían a motivaciones.

Sus sujetos estudiados fueron hombres de la Base Naval Submarina en los Estados Unidos de Norteamérica en New London, Connecticut en 1953. El experimento consistió en privar a los sujetos de alimento en grupos, desde una hora hasta 16 horas. Se les pidió a dichos hombres que escribieran historias de algunas de las láminas del TAT y de otras diseñadas para tal experimento.

Las conclusiones se obtuvieron del siguiente modo: a medida que incrementaba el hambre en un intervalo de 16 horas, no hubo incremento de fantasías relacionadas con comida. Las expectativas de que las fantasías aumentaran no se demostró. Bellak (1979), explica que McClelland dedujo que cuando aparecían imágenes de logro en la historia temática, el individuo está motivado para el logro y esto no es índice de fantasías de realización de deseos (Martínez, G. 1995).

McClelland realizó otro experimento en la Universidad de Wesleyan, Connecticut. Establecieron varias condiciones para crear diferentes grados de motivo de logro al que conceptualizaron como "necesidad de logro". Los sujetos escribieron historias sobre cuatro preguntas, en respuesta a láminas creadas relacionadas con el logro. Asimismo, desarrollaron un sistema de puntuación basado en los cambios ocurridos entre las condiciones de alertamiento para medir el grado de motivo de logro en las características de la historia. Lo esencial del diseño era crear situaciones sociales contrastantes, una de las cuales era evocadora de un alto motivo de logro, y la otra no lo era. McClelland la presentaba como extremos de un continuo representado por las condiciones de relajamiento, de neutralidad y orientación a logro. Se dividieron a los sujetos en tres grupos, cada uno correspondiente a

los 3 puntos de este continuo. En la condición de "relajamiento" un instructor les presentó unas pruebas diciéndoles que se estaba probando a estas y no a ellos, argumentado que era nueva y que estaba en proceso de desarrollo. En el grupo "neutral" se les pidió que procuraran hacer la prueba lo mejor posible. En el grupo de orientación a logro se siguió el siguiente procedimiento: se les repartió el material enfatizándoles que se tomaría el tiempo. Los sujetos obtuvieron sus propias calificaciones. Posteriormente llenaron un cuestionario en donde se preguntaba el lugar que ocupaban en la clase, en cuanto a promedio académico y lo que calculaban que tenían de coeficiente intelectual. Después se les dijo que estaban compitiendo con otros estudiantes ya que se estaba buscando en que escuela existían más estudiantes con mejores capacidades administrativas.

Se encontró que los sujetos de los grupos "relajado" y "neutral" obtuvieron las calificaciones más bajas en comparación con los del grupo de "orientación a logro".

La teoría puede explicar porque algunas personas son mas fuertemente motivadas por la expectativa de éxito o por la de fracaso. En 1949, McClelland y Lieberman (en Cofer y Appley, 1971) determinaron los umbrales de reconocimiento perceptual de sujetos cuyas puntuaciones de orientación a logro variaban. Usaron para ellos 10 palabras neutrales y 10 palabras relacionadas con seguridad (por ejemplo, éxito o fracaso). Los sujetos cuyas puntuaciones de orientación a logro eran altas, reconocían las palabras de logro positivo con mayor rapidez que los del grupo bajo o mediocre, pero también este ultimo, era significativamente mas lento en reconocer tanto palabras de logro como de fracaso. Esto les hizo pensar que el rango de puntuación intermedia podría reflejar que el motivo de logro respondiera al miedo de fracasar, más que reflejar un esfuerzo positivo de logro..

Para McClelland el grado de orientación a logro o necesidad de logro es una abreviación psicológica para denominar un estilo de vida o una actitud básica ante la vida. El aspecto más importante de una fuerte orientación a logro es que hace a su poseedor muy susceptible a buscar algo en forma intensa. La persona motivada hacia el logro aventaja a los demás en su ahínco para mejorar su ejecución en el trabajo, si se le reta a hacerlo. Estas personas se esfuerzan más y demandan más a si mismas. Por otra parte, una persona con necesidad de logro alta desea saber si sus esfuerzos lo están acercando o no a la meta deseada.

En 1974, Atkinson y Raynor propusieron un modelo en el cual plantean que la conducta de logro es el resultado de sumar algebraicamente la tendencia a realizar tareas encaminadas al logro y la tendencia a evitar la realización de tareas que pudieran culminar en fracaso. Ambas tendencias las definieron en función a 2 variables:

Para la primera tendencia hacia el éxito: a) el motivo para lograr el éxito (concebido como una disposición relativamente estable de la personalidad), b) la probabilidad subjetiva (expectativa de que la realización de una tarea sea seguida de éxito), c) La relativa atracción por una tarea particular para tener éxito, esto es, el valor del incentivo del éxito.

Para la segunda tendencia de evitación del fracaso: a) el motivo para anunciar el fracaso, el cual puede concebirse como la capacidad para reaccionar con abatimiento cuando se falla, b) La expectativa de fracaso, la cual se define como la probabilidad subjetiva de que la realización sea seguida de fracaso y c) el valor del incentivo del fracaso, que en este caso es negativo.

Atkinson (1966) concibe al motivo como una disposición a luchar por un tipo de satisfacción. Se llama motivación de logro a la disposición relativamente estable, de buscar el éxito o el logro. Es la tendencia a alcanzar el éxito en situaciones que implican la evaluación del desempeño de una persona, en relación con estándares de excelencia (McClelland y col. 1953 en Mankeliunas, M. 1987) Se considera que la fuerza de la tendencia de una persona esta determinada o es función del motivo, de las expectativas, sobre las consecuencias esperadas; es decir:

$$M \log = f(M \times E \times I)$$

Dentro de esta concepción el motivo se considera como una disposición a la satisfacción, es una característica general y estable de la personalidad, que se origina en la primera infancia (McClelland y col. 1953, en Mankeliunas, M. 1987).

De acuerdo con McClelland (1955) la motivación a logro se analiza en los siguientes aspectos: 1) Indicio de motivación de logro; a) competencia con un estándar de excelencia, b) ejecución o realización única, c) metas a largo plazo; 2) Necesidad de logro, 3) Actividad Instrumental, 4) Meta anticipada positiva, 5) Meta anticipada negativa, 6) obstáculo personal, 7) obstáculo ambiental 8) Presión adicional, 9) Estado afectivo asociado con el

logro de la meta, 10) Estado afectivo asociado con el fracaso, 11) preponderante deseo de logro, 12) Imágenes no relacionadas, 13) dudosa imagen de éxito.

McClelland menciona que:

1) Todos los motivos son aprendidos mencionando que este debe de involucrar dos puntos dentro de un continuo en el afecto; un estado presente (positivo, negativo o neutral) que se integra a través del aprendizaje a un estado anterior, que provoca el incremento o decremento del placer o del dolor en el estado presente; es decir que se encuentran asociados. Esto es lo que constituye reaccionar ante una meta anticipada.

2) No solo las necesidades biológicas pueden provocar motivos, ya que cualquier situación que provoque una asociación a determinados afectos, va a dar lugar a nuevos motivos.

3) La persistencia o duración de un motivo a lo largo de la vida de un sujeto, va a depender de circunstancias tales como: el número de veces que las situaciones asociadas a los estados afectivos se presentan, la posible generalización de la asociación así como la facilidad de que se extinga el nivel dolor-placer, la edad en que sucede dicha asociación, etc.

4) Finalmente McClelland considera a las motivaciones como individuales; es decir, son adquiridas de acuerdo a la experiencia, la cultura y a los efectos biológicos de cada persona.

Por otra parte, Raynor y Rubin (1971) proponen contemplar en el modelo de Atkinson y Raynor (1965), el impacto del tiempo (metas futuras) sobre la conducta de logro y para ello propusieron el concepto de "motivación contingente". Estos autores señalan que la motivación contingente es la que se estimula cuando el individuo siente, por un lado, que el éxito inmediato es necesario para garantizar éxitos futuros, y por el otro, que fracasos inmediatos significan fracasos futuros, garantizando con ello la pérdida de toda oportunidad de recobrar el camino del éxito. La situación inversa la definen como "incontingente". Si la obtención de éxitos inmediatos no influyen en futuros fracasos se supone que las personas evalúan sus situaciones de logro en términos de ambas posibilidades.

Más adelante, Atkinson y Raynor en 1974, (Spence y Helmreich, 1978 en Martínez, G. 1995) integraron a su modelo el concepto de “motivación extrínseca”, el cual se asemeja a la búsqueda de aprobación u obediencia ante la autoridad o el valor e interés intrínseco de una tarea. Su importancia radica en que la fuerza de esta motivación puede vencer una tendencia inhibitoria que se manifiesta en la realización de una tarea. La orientación a logro, por tanto, la definen como “la suma algebraica de la tendencia a lograr el éxito mas la tendencia para evitar el fracaso más la motivación extrínseca”.

Atkinson (1965), Korman (1975) McClelland (1955) y Baron (1983) mencionan que los individuos mas motivados hacia el logro son personas que se esfuerzan por metas alcanzables, pero no demasiado fáciles, porque entonces no habría ninguna satisfacción. Prefieren situaciones que provean de retroalimentación concreta respecto a los resultados de su ejecución, en los cuales puede tener control de lo que sucede, ya que no les gusta ser víctimas del azar o de la suerte.

Son sensibles en sus propios impulsos, lo que los lleva a tratar con vehemencia el alcanzar una meta, principalmente cuando se tiene la posibilidad de sobrepasar la ejecución de cualquier otra persona. La motivación a logro hace a las gentes mas realistas, en cuanto a sus posibilidades, a los éxitos y a las metas que buscan. Como cualquier otra persona sufren flaquezas y afectaciones, pero cuando se trata de emprender algo que resulta significativo, ponen todo lo que se encuentra a su alcance para lograrlo.

Su modo de pensar esta mas orientado hacia el futuro, anticipando adecuadamente las situaciones y prediciendo de manera más lógica en comparación con otras personas. Son prácticos y determinados a alcanzar la meta. Una vez que estas personas se han comprometido emocionalmente a llevar a cabo cierta tarea se sienten con seguridad.

Medición de la orientación a logro

La controversia en cuanto a la mejor forma de medir la motivación a logro aún persiste. Por un lado, se encuentra la medición proyectiva y por el otro, la medición psicométrica.

Ambos tipos de medios se han desarrollado y utilizado desde principios de siglo. Entre los instrumentos proyectivos se encuentra el Test de Insight de French, construido en 1958; otro es el Iowa Picture Interpretation Test de Huerley desarrollado en 1955 y el TAT Fantasy Method de McClelland en 1953 basado en el Test de Apercepción Temática (Martínez, G. 1995).

Entre los instrumentos psicométricos, Holmes y Tyler (1968) menciona al Personal Preference Schedule de Edwards (SIC) construido en 1954 y al Work and Family orientation Questionnaire (Cuestionario de Orientación Laboral y Familiar) de Spence y Helmreich (1974).

Spence y Helmreich desarrollaron un instrumento multidimensional que ha resultado predictivo y efectivo para hombres y mujeres. Lo construyeron respondiendo a las limitaciones que habían tenido los anteriores instrumentos para explicar las diferencias en motivación y aspiraciones entre ambos sexos. La escala de Spence y Helmreich consta de 19 reactivos que se refieren a las siguientes dimensiones: a) Maestría, relativa a la preferencia por tareas difíciles y por hacer las cosas intentando la perfección; b) Trabajo, ejemplificada por una actitud positiva hacia el trabajo en sí; y, c) Competitividad, que describe el deseo de ser el mejor en situaciones interpersonales.

Díaz-loving, Andrade y La Rosa (1989) comentan que utilizando este instrumento, Spence y Helmreich (1978) encontraron que en los Estados Unidos de América, 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 mas dictatoriales, dominantes, agresivos, etc.) y menor el de rasgos expresivos positivos (por ejemplo, ser amables, preocuparse por los demás, etc.). También encuentran 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, preocuparse por los demás, etc.). De la misma manera, se reporta una relación positiva de maestría y trabajo con la autoestima.

En México, Díaz-loving y Andrade de la facultad de psicología de la UNAM, construyeron y validaron un instrumento de orientación a logro para la población mexicana. En esta escala tomaron las tres dimensiones de Spence y Helmreich, así como algunos reactivos, agregando otros que se verificaron apropiados a la cultura y semántica mexicanas. Esta escala consta de 22 reactivos y los índices de consistencia interna obtenidos por el alpha de Cronbach de las subescalas de maestría, competencia y trabajo fueron respectivamente, de 0.78, 0.79 y 0.81. Las tres dimensiones explicaron el 36.71% de la varianza total de la escala (Hernandez, 1998).

3.3. ESTUDIOS RELACIONADOS CON LA VARIABLE

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 de existir entre estas y la ocupación a la que va a ingresar. El riesgo vocacional se relaciona con la evaluación positiva de si mismo.

Isaacson (1964), demostró que la intensidad de la motivación al logro esta relacionada con la elección de un campo de especialización por los estudiantes. Él ordeno 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 carrera 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 mismos 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 mas insatisfechas en el trabajo que aquellos individuos de baja tendencia al riesgo.

Moris (1966), hizo un estudio donde demostró que la toma de riesgo de un individuo esta 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.

Velázquez y Casarian (1986), realizaron un estudio de campo que tuvo por objetivo medir la orientación a 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.

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 Orientación a Logro de Díaz-loving y la escala de autoconcepto desarrollada por La Rosa. De los resultados obtenidos Allende concluye: 1) en apariencia existen perfiles de personalidad diferenciados para cada especialidad deportiva, considerando como rasgos de personalidad el autoconcepto y la orientación a logro, 2) en la mayoría de los casos existen correlaciones entre factores de la orientación a 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 constructos de interés se elaboraron 12 reactivos

para evaluar un 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, en Hernandez, 1999).y referentes a hacer las cosas con rapidez. Los ítems 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 tendrán 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 competitivas 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 a Logro en Hombres y Mujeres”. Dicho trabajo tuvo como finalidad conocer el locus de control y la orientación a Logro de jóvenes adolescentes mexicanos habitantes de la ciudad de México. Participaron en el estudio 390 estudiantes de escuelas publicas del Distrito federal, 53.8 % cursaban secundaria y 46.2 % preparatoria. De estos 51.5% eran hombre y 46.4% mujeres, 7 sujetos no informaron su sexo. El 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 su esfuerzo, trabajo y/o capacidad; 5) Poderosos del microcosmos: el cual se refiere al control del microsistema social. Orientación a Logro se evaluó con base en la escala de Díaz-Loving, Andrade y La Rosa (1998) que consta de 21 afirmaciones que

miden tres 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) Aguilar y Andrade (1994), quienes no habían encontrado diferencias entre hombres y mujeres en esta dimensión. En lo que se refiere a la orientación a logro, los resultados de este estudio confirmaron lo encontrado por Díaz-Loving y cols. (1998) 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.

Islas, M. y Rodríguez, R. (1989), en un estudio de personalidad y orientación a logro en estudiantes universitarios, concluyen que la motivación a logro se puede ver determinada por una expresividad emocional, lo que indica que personas sociales, expresivas y abiertas tienden a buscar más el logro de metas. Por un rasgo de impulsividad, ya que se encontró que los sujetos impulsivos y extrovertidos suelen encaminarse hacia el logro de metas. Para la actitud situacional, se observó que las personas audaces y aventuradas tienden más al logro a diferencia de los tímidos. Y para la actitud cognitiva se encontró que las personas poco convencionales e imaginativas tienden más al logro de metas.

Por otra parte Hernández (1999) realizó un estudio titulado "Tipo de Carácter y Orientación a Logro en un grupo de Universitarios" el cual tenía como objetivo conocer el tipo de carácter y la orientación a logro en un grupo de universitarios, de acuerdo a su disciplina. En este caso las disciplinas que se evaluaron en la investigación fueron alumnos de la facultad de contaduría y administración, de la facultad de Psicología y de La facultad de Medicina, todos estos en su último año de estudios. Su muestra estuvo constituida por 300 alumnos, 100 de cada una de las disciplinas antes mencionadas; 50% eran hombres y 50% eran mujeres, todos estos pertenecientes al sistema escolarizado. En su evaluación final Hernández concluye que si existen diferencias estadísticamente significativas en la orientación a logro de acuerdo al tipo de carácter en estudiantes universitarios de tres diferentes disciplinas. Conforme a los resultados obtenidos en las dimensiones de orientación a logro, observó 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. 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 del psicólogo ($X = 3.82$). 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.

IV. PROCESO METODOLOGICO

4.1 Planteamiento del problema

Ser psicólogo implica ser una persona en proceso de adquirir una serie de conocimientos teóricos sobre la conducta humana y experiencias estrictamente académicas, las cuales se integran paso a paso, en un proceso de crecimiento, ligado con las características individuales de su propia personalidad, con el objetivo de poner estos conocimientos al servicio de una comunidad.

Los orígenes filosóficos, médicos, científicos y hasta mágicos de esta disciplina han creado una gran confusión en cuanto al campo del psicólogo y las funciones que desempeña en la sociedad. Es por eso que surge la inquietud por investigar los aspectos que determinan la personalidad del mismo, así como la orientación al logro que este contiene.

Con respecto a esto, nuestra pregunta se encuentra dirigida de tal forma:

¿Existe correlación significativa entre la personalidad del estudiante de psicología y su Orientación a Logro para el estudio de la psicología?

4.2 Objetivos Generales

- a) Lograr una aproximación hacia el conocimiento general de la personalidad del estudiante de psicología.
- b) Lograr una aproximación hacia el conocimiento general de la orientación a logro en estudiantes de psicología.

4.3 Objetivos Específicos

- 1) Identificar si existen diferencias como producto del entrenamiento académico en la personalidad de estudiantes de psicología de nuevo ingreso y de últimos semestres de la carrera.
-

- 2) Identificar si existen diferencias como producto del entrenamiento académico en la orientación A logro entre estudiantes de nuevo ingreso y de últimos semestres de la carrera.
- 3) Identificar si existen diferencias de personalidad y de orientación a logro relativas al género en estudiantes de psicología.
- 4) Contrastar estudiantes con promedios académicos bajos y altos en relación con su personalidad y su Orientación a Logro en el estudio de la psicología.

4.4 Hipótesis

H1. Si existe correlación significativa entre la personalidad del estudiante de psicología y su Orientación a Logro para el estudio de la psicología

H2. No existe correlación significativa entre la personalidad del estudiante de psicología y su Orientación a Logro para el estudio de la psicología

4.5 Variables

Variable Dependiente: Estudiantes de Psicología

Variable independiente: Personalidad

Variable independiente: Orientación a Logro

4.6 Definición de variables

Estudiantes de psicología: Aquellos alumnos que se encuentren cursando la carrera de psicología

Personalidad: Aquello que permite una predicción de lo que una persona hará en una situación determinada (Catell, 1950 en Engler, 1996).

Orientación a Logro: Es una ejecución en términos de estándares de excelencia o un deseo Extra anticipado de tener éxito (McClelland en Martínez, G. 1995)

4.7 Diseño de la investigación y de las muestras

Se realizó un estudio descriptivo, expofacto y cuasiexperimental y un estudio confirmatorio en cuanto a la aproximación de la personalidad del psicólogo y de su orientación a logro para el estudio de la psicología.

De acuerdo con Pick y López (1980), un estudio descriptivo pretende describir las características más importantes del fenómeno estudiado en lo que respecta a su aparición y frecuencia; es decir, tal como se presenta en la realidad. En un estudio confirmatorio se desea conocer más a fondo el fenómeno que se quiere investigar y posee una aproximación basada en un marco teórico. Su finalidad consiste en confirmar o rechazar una hipótesis o aproximación teórica y llegar a conclusiones generales con respecto a dicho método.

4.8 METODO

4.8.1 Sujetos

El estudio se realizó con estudiantes de la carrera de Psicología de la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México. El número de estudiantes que se tomaron fue de 163. Los cuales fueron 120 Mujeres y 43 hombres. De la muestra femenina 30 fueron de octavo semestre, 30 del sexto semestre, 30 del cuarto semestre y 30 del segundo semestre. De la muestra masculina se tomaron: 13 del octavo semestre, 07 del sexto semestre, 11 del cuarto semestre y 12 de segundo semestre.

Los criterios de su selección estuvieron referidos solamente a que debían de tener el interés de estudiar la psicología clínica o encontrarse dentro de esta.

Esta muestra de estudiantes pertenece al sistema escolarizado; los cuales fueron seleccionados a través de un muestreo tipo accidental (Kerlinger, 1975), o también de nominado de sujetos fáciles de estudiar (Pick y López, 1992), ya que fueron elegidos con ciertas características ya antes mencionadas y accesibles a ser encuestados.

Ante la situación de que en la Facultad de Psicología existe una mayor incidencia aproximadamente del sexo femenino 84%, que del masculino 16% (UNAM, 1997), se tomó en cuenta esta cuestión para justificar la toma de alumnos varones que correspondió mínimo a un 20% de la población total de la muestra, debido a que no fue muy fácil obtener toda esta muestra.

4.8.2 Instrumentos

En la investigación se utilizaron dos instrumentos de medición psicológica y una hoja con preguntas sociodemográficas (Anexo 1) como: edad, sexo, estado civil, semestre, área al que corresponde (clínica), que área desearía tomar, último promedio escolar, número de hermanos, número de hermanas, lugar entre hermanos, escolaridad del papá, escolaridad de la mamá, ocupación del papá y la ocupación de la mamá. . Por otro lado para la medición de la personalidad se utilizó el "Cuestionario de 16 factores de la personalidad (16 FP)" de

Raymond B. Cattell. Y para medición de la motivación se utilizó el Cuestionario de orientación al Logro de Díaz-Loving y de La Rosa.

En el "cuestionario de 16 factores de personalidad" (anexo 3) como su nombre lo indica explora 16 factores o rasgos principales de la personalidad, además de otras dimensiones secundarias adicionales. Cada reactivo se encarga de investigar solo un factor; es decir, no hay interdependencia entre los reactivos. El objetivo del cuestionario es explorar las estructuras naturales de la personalidad, y como se están desarrollando actualmente, logrando así integrar para la medición los conocimientos teóricos y prácticos de diferentes campos: Clínicos, Educativos, Industriales, y de investigación básica. Este cuestionario se puede aplicar a personas de 16 años en adelante con una escolaridad de secundaria como mínimo. Su aplicación puede ser individual, colectiva o autoaplicada. Es una prueba psicológica de lápiz y papel de rendimiento típico.

Este cuestionario está basado en un fundamento empírico de análisis factorial después de hacer varias investigaciones con miles de reactivos quedando finalmente los que aprobaron un proceso de validez significativa y confiabilidad comprobadas a través de correlaciones Test-Retest a corto plazo y reaplicación después de un tiempo prolongado. Estas investigaciones fueron dirigidas a localizar importantes fuentes de los rasgos de una forma unitaria, independiente y pragmática tanto en las clasificaciones como en los cuestionarios fuente de los rasgos (factores) que afectan la conducta de la personalidad ejemplo: inteligencia, estabilidad emocional, superego, fuerte impetuosidad y dominancia.

En cuanto a su validez y confiabilidad. Los reactivos en sus formas finales son los sobrevivientes de varios miles de reactivos probados originalmente, y son aquellos que continúan teniendo una confiabilidad y validez significativa comparados con los factores después de 10 análisis factoriales sucesivos (Cattell, 1973) en muestras diferentes.

Los factores que mide el 16 FP son los siguientes:

FACTORES PRIMARIOS

- A: Expresividad Emocional ----- A- Sololoquia VS A+ Sociabilidad
B: Inteligencia ----- B- Inteligencia Baja VS B+ Inteligencia Alta
C: Fuerza del Yo ----- C- Inestabilidad Emocional VS C+ Fuerza Superior
o Debilidad del Yo del Yo
E: Dominancia ----- E- Sumisión VS E+ Ascendencia
F: Impulsividad ----- F- Retraimiento VS F+ Impetuosidad
G: Lealtad Grupal ----- G- Superego Débil VS G+ Superego Fuerte
H: Aptitud Situacional ----- H- Timidez VS H+ Audacia
I: Emotividad ----- I- Severidad VS I+ Sensibilidad Emocional
L: Credibilidad ----- L- Confianza VS L+ Desconfianza
M: Actitud Cognitiva ----- M- Objetividad VS M+ Subjetividad
N: Sutileza ----- N- Ingenuidad VS N+ Astucia
O: Conciencia ----- O- Adecuación Serena VS O+ Propensión a la
Culpabilidad
Q1: Posición social----- Q1- Conservadurismo VS Q1+ Radicalismo
Q2: Certeza Individual - Q2- Dependencia Grupal VS Q2 Autosuficiencia
Q3: Autoestima ----- Q3- Indiferencia VS Q3+ Control
Q4: Estado de Ansiedad ----- Q4- Tranquilidad VS Q4+ Tensión

FACTORES SECUNDARIOS

- QS1 Introversión VS Extroversión
QS2 Poca Ansiedad VS Mucha Ansiedad
QS3 Susceptibilidad VS Tenacidad
QS4 Dependencia VS Independencia
-

La escala de orientación a 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 (Hernández, R. 1998). 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 mas cuando compito con otros.
 - . Es importante para mi hacer las cosas mejor que los demás.
 - . Me gustaría trabajar en situaciones en las que haya que competir con otros.
-

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..

Escenario

La aplicación de los dos cuestionarios (conformados por los anexos 1 y 2) y el cuestionario de 16FP, se llevo a cabo en la facultad de psicología, en Ciudad Universitaria.

Procedimiento

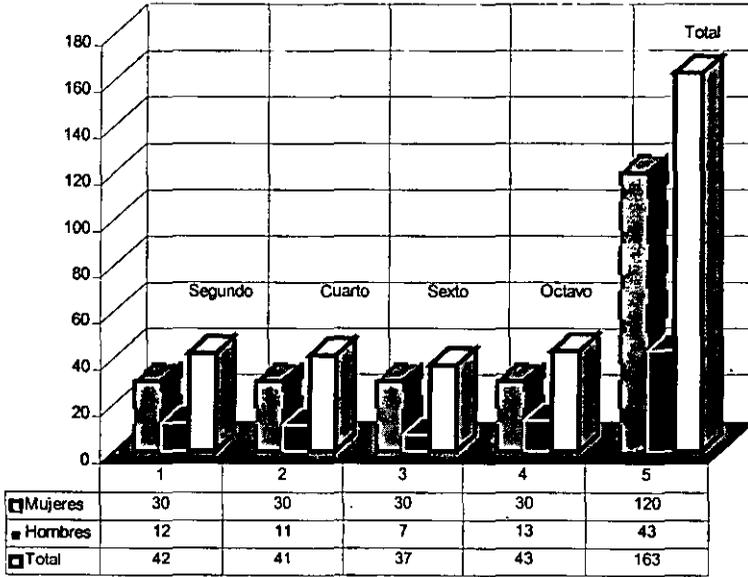
Se pidió a profesores de distintas materias las cuales ellos imparten, hacer posible la aplicación de las pruebas psicológicas a sus alumnos de manera colectiva. Así se procedió a la aplicación de cada grupo. También se les pidió a los participantes en el estudio, su colaboración para responder a las pruebas de la forma mas honesta, informándoles que era una investigación de proyecto de tesis. Para evitar sesgar respuestas de los participantes se les informo que no había respuestas buenas ni malas y que esto era con fines estadísticos.

Análisis Estadísticos

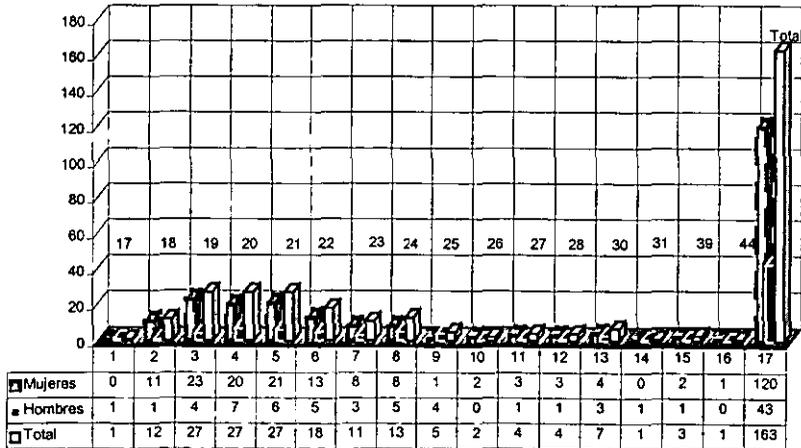
Se realizo un análisis de frecuencia para conocer la distribución de la muestra en sus diversos aspectos. Para conocer si existía correlación significativa entre las diferentes características a evaluar en hombres y mujeres; se aplico la prueba de correlación r de Spearman, de igual forma se aplico un Análisis de Varianza para saber si existían diferencias significativas entre las características a estudiar.

RESULTADOS : Datos Sociodemográficos

Semestre de Estudiantes de Psicología que Participaron en la Investigación

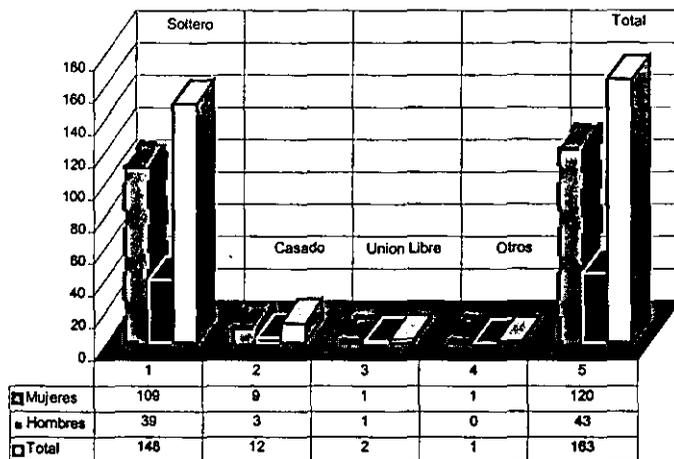


Edad de Estudiantes de Psicología que Participaron en la Investigación

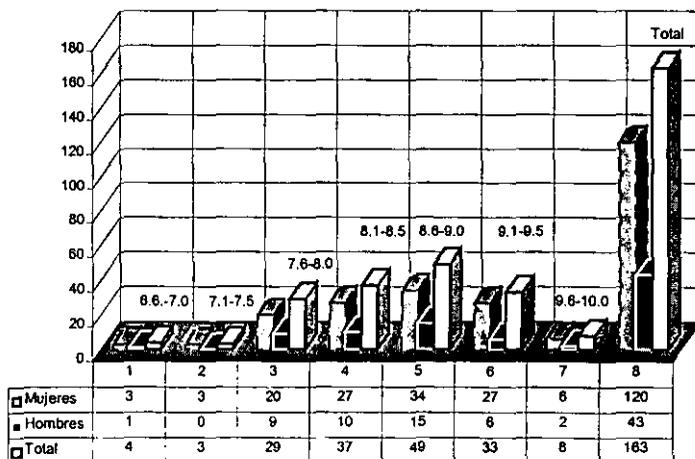


Personalidad y Motivación en Estudiantes de Psicología

Estado Civil de Estudiantes que Participaron en la Investigación



Calificaciones en Estudiantes de Psicología que Participaron en la Investigación

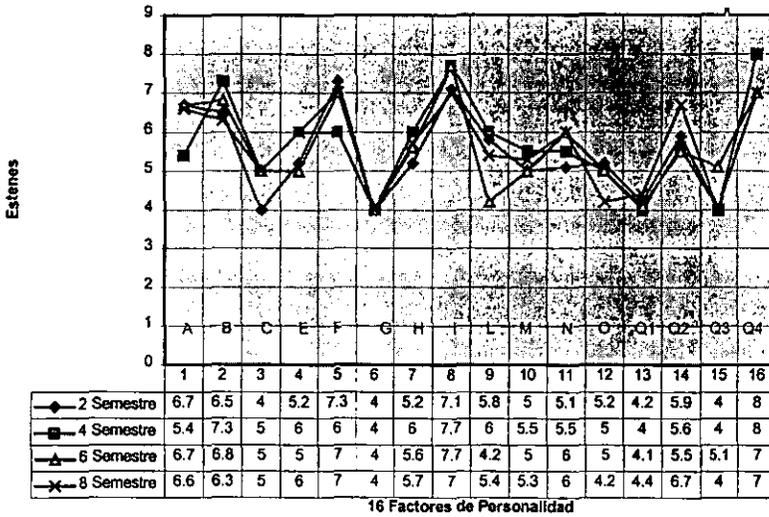


Análisis de Resultados

Bajo esta situación se tomaron como significativas aquellas puntuaciones de las graficas que se encuentran determinadas de la siguiente forma: 1 a 4 estenes calificación negativa (-) y de 7 a 10 estenes, calificación positiva (+). Se trato de ser lo más cauteloso en la interpretación debido a este ajuste de criterios, ya que el manual menciona que se pueden tomar como más significativos a aquellas puntuaciones que van de 1 a 3 estenes y de 8 a 10 estenes (Birkett, H. 1989)

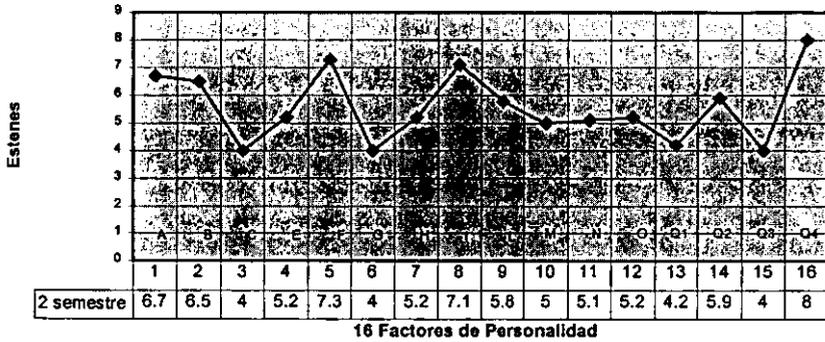
MUJERES

Puntaje de 16 Factores de Personalidad en Mujeres Estudiantes de Psicología de Diferentes Semestres



Segundo semestre

Puntaje de 16 Factores de Personalidad en Mujeres Estudiantes de Psicología de 2 Semestre



Factor A (Expresividad Emocional)

Existe cierta búsqueda en el contacto con otros, buscando una respuesta posterior a esta, tienen un interés sociable, gustan de reunirse por su propio bien y muestran un interés amigable aun en encuentros casuales. Puede haber momentos en que deseen estar solos y otros donde disfruten de la compañía.

Tienen algunas dificultades para retrasar la gratificación.

Se interesan genuinamente en las personas y consideran las relaciones interpersonales como una de sus prioridades en la vida.

No se llegan a mostrar rasgos de liderazgo en este grupo.

Pueden haber sido educados en hogares tranquilos, en donde no llegasen a encontrarse en situaciones estresantes ni del todo favorables, sino mas bien intermedias. Se muestran despreocupadas, entusiastas, son personas no fácilmente influenciables a menos que se les responda con criterios lógicos, en ocasiones suelen ser suspicaces.

Factor B (Inteligencia)

Este grupo se encuentra a un nivel ligeramente por arriba del promedio, en determinado momento este factor puede ser poco confiable debido a lo que se menciona en el manual de aplicación referente a que este factor tiende a ser más confiable cuando se llegan a aplicar las demás subpruebas del 16FP (Forma B, C y D) para así poder homogeneizar los resultados. De igual forma se pueden hacer más confiables estos resultados aplicando estos a una muestra grande, los cuales puedan llegar a ser suficientes para homogeneizar los resultados.

Factor C (Fuerza del Yo)

En ocasiones tienen poca tolerancia a la frustración y se trastoman con cierta facilidad, pueden no tener relaciones con sus sentimientos y confundirse acerca de lo que en realidad desea, ya sea en el momento actual o durante toda su vida. Existen mecanismos de defensa adecuados que desempeñan el propósito intencional de mantener la autoestima y la ausencia de culpa (0), pero esta represión puede llegar a ser incompleta, ya que llegan a encontrarse ciertos grados de tensión nerviosa (Q4). Exhiben un pensamiento fluido para ser capaces de generar una amplia gama de alternativas (F+), pero raras veces pueden proceder de esta manera por su tendencia a la ansiedad (Q4) que también se ve en (F+), esto las puede llevar a actuar de acuerdo con la primera idea atrayente que se le ocurra. Dan respuestas con base en reacciones subjetivas. Mas que en hechos objetivos, debido a que se pueden involucrar cierta sensibilidad emocional (I+), pudiéndolas llevar a una renuncia a aceptar la realidad.

Ante el proceso de solución de problemas: identificar una necesidad, pensar en la manera de gratificarla y decidir sobre el curso de la acción; este grupo puede tener problemas para llevarlos a cabo. Aunque saben precisamente lo que podrían hacer para vivir de manera mas satisfactoria, no actúan de acuerdo con ello. No se interesan en mantener auto conceptos aprobados desde el punto de vista social y no están muy motivados a llevar a cabo sus planes (Q3-) Muestran cierto sentimiento de melancolía, inconstancia, falta de realismo e inestabilidad emocional.

Factor F (Impulsividad)

Sus actitudes se manifiestan en la conducta como falta de inhibición y placer de llamar la atención, se expresan hablando con libertad y franqueza de sus sentimientos y buscan activamente situaciones de grandes estímulos, raras veces pueden fijarse en una idea y mas bien, generan de estas, nuevas asociaciones con fluidez al descubrir varias maneras de encarar las cosas, pueden tener capacidad para generar una rápida sucesión de ideas impidiendo la censura. Llegan a no desempeñarse bien en empresas a largo plazo, siendo buenos iniciadores, pero malos finalizadores. Sus tipos de intereses son asociativos y no muy profundos, desvaneciéndose estos con rapidez.

Se les puede buscar a estas personas por su conversación fácil. Llegan a enamorarse con facilidad, pero abandonan cuando se desvanece la novedad. Sostienen relaciones meteóricas, en donde tienen entradas rápidas y generalmente intensas en la vida de sus conocidos, seguidos con frecuencia con partidas igualmente rápidas. Puede ser habitual en ellos desaparecer por completo y no mantener contacto con los que antes eran sus mejores amigos. Llegan a un egocentrismo natural que se equilibra en cierta manera por un interés social genuinamente cálido (A+).

Puede encontrarse que en su niñez este grupo pudo haber sido mimado o bien sujeto a pocas inhibiciones sociales (Barton, Dielman y Cattell, 1973; en Birkett, H. 1989)

Factor G (Lealtad Grupal)

Manifiestan una informalidad en sus valores morales y también en otras áreas de la personalidad, como poco esfuerzo por mantener una auto imagen socialmente correcta, conflictos consigo mismo no resueltos (Q3-).

Factor I (Emotividad)

Realizan evaluaciones con base en intenciones subjetivas y reacciones emocionales; juzgan a partir valores, estéticas, gustos y tendencias personales de acercamiento/evitación. Dependen de su comprensión empática para hacer evaluaciones, son compasivas y sensibles así como armónicas con su propia vulnerabilidad.

Sus respuestas sociales no se encuentran mediadas por sociabilidad o por los vínculos que establezcan con otras personas, sino por comprensión empática, lo que en un momento dado les puede permitir saber por medio de la identificación personal lo que otros experimentan.

Al presentar emotividad, pueden ser inestables e indecisas debido a que parten de fuertes respuestas emocionales y de una capacidad disminuida de objetividad.

Es difícil que lleguen a comunicar sus impresiones a otras personas, o del otro extremo permiten disipar sus sentimientos compartiéndolos al comunicárselo a otra persona. Su carácter sociable y su orientación humana positiva (A+) indican que son simpáticas, generosas y amables.

Se adaptan con fineza a sus sentimientos experimentando una inmediatez del "Aquí y Ahora" inhabitual y una sensación de estar vivo. El aspecto negativo de esto es que pueden ser incapaces de distanciarse de sus sentimientos más dolorosos y por consiguiente sufrir con mayor intensidad que las demás personas.

Rieke y Russell mencionan que las personas I+ no suelen sentirse atraídas por ocupaciones que requieran reacciones rápidas no emocionales, sino más bien se enfocan a grupos diferentes como el clero, psiquiatras, profesores, trabajadores sociales, biólogos, educadores, técnicos psiquiatras, etc. (Rieke y Russell, 1987; en Birkett, H. 1989).

En sus relaciones interpersonales esperan afecto, son dependientes, buscan ayuda y simpatía, sus respuestas son naturales, cosa que en adultos se puede interpretar como indicativo de una forma de inmadurez.

Su puntuación se puede relacionar con una niñez sumamente indulgente y protectora. Tienden a evitar actividades duras, arriesgadas y fatigantes., no se interesan en deportes, prefieren temas como el arte y la literatura, no son bien organizados.

Factor Q1 (Posición Social)

muestran una pequeña renuncia a dejar atrás sus lazos pasados, prefiriendo mantenerse en lo familiar y con un interés bajo en las innovaciones futuras; esto no solo se puede manifestar en las preferencias sociales, religiosas y políticas, sino también en un gusto por la tradición y la nostalgia.

Ante situaciones difíciles pueden resignarse, encontrarse instaladas en situaciones de vida no gratificantes de los cuales podrían, pero no lo hacen, tratar de salir. Se les dificulta de manera moderada, no solo iniciar un cambio, sino mantener el paso por la transición de cambio en donde se abandonan los lazos presentes y se entablan los nuevos. Se sienten con ligeros rasgos de incertidumbre, extrañeza, confusión, ambigüedad o una pérdida de su identidad.

Factor Q3 (Autoestima)

Dan poca importancia a como las perciban los demás y suelen hacer lo que tienen ganas de hacer. Pueden ser incapaces de persistir para lograr sus metas personales o para realizar sus ambiciones.

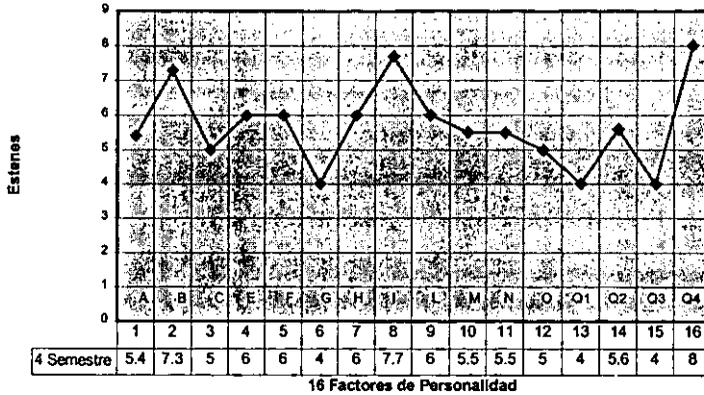
En sus relaciones interpersonales no prosperan tanto como otros grupos de personas, en especial con situaciones relacionadas con el trabajo.

Factor Q4 (Estado de Ansiedad)

Presentan cierta excitación psicológica, se sienten inquietas o presionadas. Muestran cierto malestar psicológico, en lo que respecta a su control personal manifiestan una necesidad de ayuda o sentirse abrumadas como para dar contestaciones solamente deseables, suelen tener problemas para relajarse, ser impacientes, e irascibles. Muchas temen perder el control aunado a una debilidad del yo resultante en procesos cognitivos. No teniendo forma de poder descargar su excitación de forma cognitiva, la llegan a descargar de forma somática, llevando a síntomas físicos negativos. Existe falta de liderazgo y autoridad, tiende a ser menos estables emocionalmente.

Cuarto Semestre

Puntaje de 16 Factores de Personalidad en Mujeres Estudiantes de Psicología de 4 Semestre



En muchos factores vienen a ser parecidas al segundo semestre; esto se ve en los factores G, I, Q1, Q3, y Q4, mostrando diferencias mínimas en A, B y C.

Factor A (Expresividad Emocional)

A diferencia de los demás semestres este factor tiende a recluirse o replegarse a una situación mas reservada, discreta, critica e inflexible, no cayendo dentro de los puntos sugeridos al principio del análisis, pero si mas cercano a este.

Buscan el contacto con otras personas, pero este se encuentra mas disminuido a diferencia de los demás, ya que prefieren estar mas momentos a solas, que con otras personas.

Factor B (Inteligencia)

Su nivel de inteligencia en este semestre; respecto a sus compañeros de otros semestres; llega a aumentar de manera considerable, haciendo que los procesos cognitivos sean más eficaces y más rápidos en la ayuda que ofrezcan al individuo. El hecho de que este factor aumente, tal vez se deba a que tiene mas tiempo para poder introducirse en cuestiones introspectivas (A y C)

Factor C (Fuerza del Yo)

De igual forma aumenta su fuerza del yo, iguala en su puntaje a 6 Y 8 semestre, ante esto se podría interpretar un proceso de desarrollo en algunos mecanismos de defensa, los cuales a futuro puedan brindar mejores estrategias de solución ante conflictos que pueda experimentar el individuo.

Algo interesante es observar la forma en que este grupo se recluye un poco mas en si mismo, paralelo al momento en que su fuerza yoica aumenta junto con su nivel de inteligencia. Con esto se podría pensar que la energía psíquica puede ser utilizada en principio para poder establecer un contacto mas estrecho con las personas, o del otro lado, fortalecer ciertas estructuras psíquicas los cuales el individuo considera importantes o adecuadas reforzar.

Factor I (Emotividad)

Son personas más emotivas y más sensibles; no solamente con los demás, sino también consigo mismo; con mejores habilidades empáticas que el semestre anterior.

Hacen evaluaciones con base en intenciones subjetivas y reacciones emocionales; juzgan a partir de valores, estéticas, gustos y tendencias personales de acercamiento/evitación. Dependen de su comprensión empática para hacer evaluaciones, son compasivas y sensibles así como armónicas con su propia vulnerabilidad.

Sus respuestas sociales no se encuentran mediadas por sociabilidad o por los vínculos que establezcan con otras personas, sino por comprensión empática, lo que en un momento dado les puede permitir saber por medio de la identificación personal lo que otros experimentan.

Al presentar emotividad, pueden mostrarse inestables e indecisos debido a que parten de fuertes respuestas emocionales y de una capacidad disminuida de objetividad.

Es difícil que comuniquen sus impresiones a otras personas, o del otro extremo permitan disipar sus sentimientos compartiéndolos con otra persona.

Pueden adaptarse con fineza a sus sentimientos que son capaces de experimentar una inmediatez de "Aquí y Ahora" inhabitual y una sensación de estar vivo. El aspecto negativo de esto es que pueden ser incapaces de distanciarse de sus sentimientos más dolorosos y por consiguiente sufrir con mayor intensidad que las demás personas.

En sus relaciones interpersonales pueden esperar afecto, son dependientes, buscan ayuda y simpatía, sus respuestas son naturales, cosa que en adultos se puede interpretar como indicativo de una forma de inmadurez.

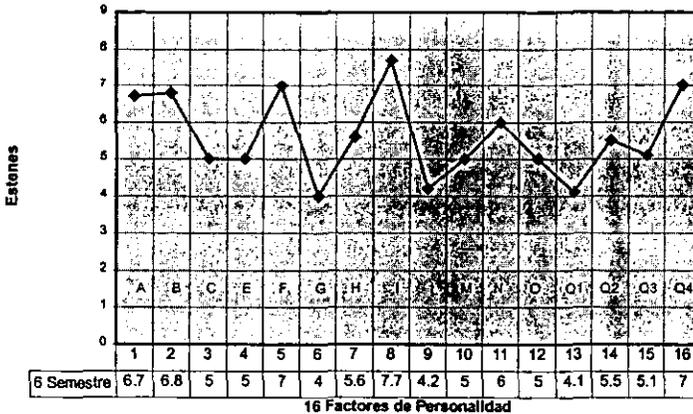
Factor F (Impulsividad)

En este factor se llega a observar que se da un retraimiento a ser una persona más seria, a ser más cauteloso e indiferente ante las situaciones que le rodean. Esto tal vez debido al replegamiento de fuerza psíquica dado en su expresividad emocional.

Pueden sentirse con más dificultades, con miedos a cometer más errores que sus compañeros y por consiguiente pueden llegar a tener más indecisión en tomar riesgo.

Sexto Semestre

Puntaje de 16 Factores de Personalidad en Mujeres Estudiantes de Psicología de 6 Semestre



Se parecen en ciertos factores al segundo semestre en expresividad emocional (A), Inteligencia (B), Impulsividad (F) Lealtad Grupal (G) y Posición Social (Q1); También se asemeja al 4 semestre en el factor de Emotividad (I).

Se encuentran diferencias marcadas con otros semestres en los factores L (Credibilidad) y Q3 (Autoestima) y Q4 (ansiedad).

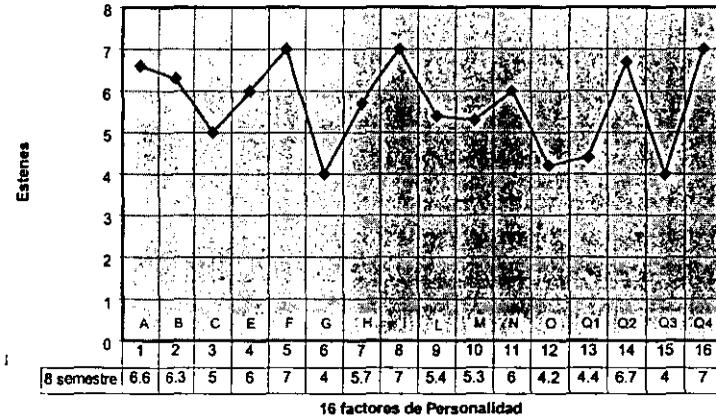
Factor L, Q3 y Q4

Este semestre a diferencia de los otros grupos se encuentra mas identificado con las personas, no solo con su familia inmediata y amigos cercanos, sino con las demás personas en general.

Esto puede hacer que en el algún momento dado el nivel de ansiedad disminuya debido tal vez a un sentido de pertenencia con los demás, ocasionando esto que se sientan seguras y aceptadas compartiendo características semejantes con las demás personas y que su autoestima llegue a encontrarse ligeramente mas alta con un mejor control de sí mismo.

Octavo Semestre

Puntaje de 16 Factores de Personalidad en Mujeres Estudiantes de Psicología de 8 Semestre



Tienen coincidencias con el grupo de 6 y 2 semestre en el factor A, B, F, G, Q1. En 6 y 4 semestre tiene semejanzas en los factores C y Q1. Con 4 y 2 semestre en Q3. Con 2 Semestre en el factor I y con 6 semestre en Q4.

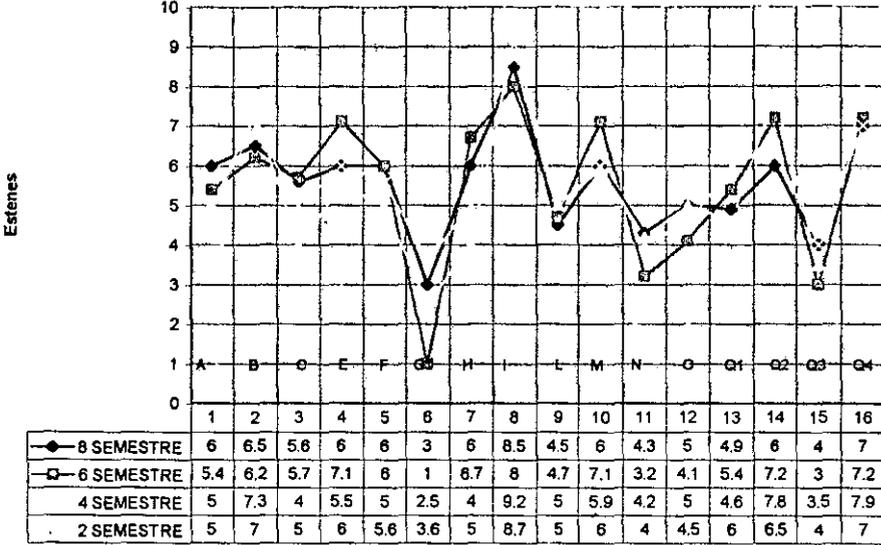
Se encuentran diferencias con los demás semestre en el factor O y Q2.

Tienden a diferencia de los otros grupos a tener mas confianza en si mismos, a ser más flexibles, alegres, sin culpas, relajadas, vigorosas, intrépidas y dadas a la acción simple. Se sienten valiosas y sienten que merecen ser amadas, respetadas, cuidadas y lograr que sus necesidades sean satisfechas.

Se presentan como personas que pueden sentirse más autosuficientes, ingeniosas que prefieren tomar sus propias decisiones. Llegan a aislarse cuando están estresadas.

HOMBRES

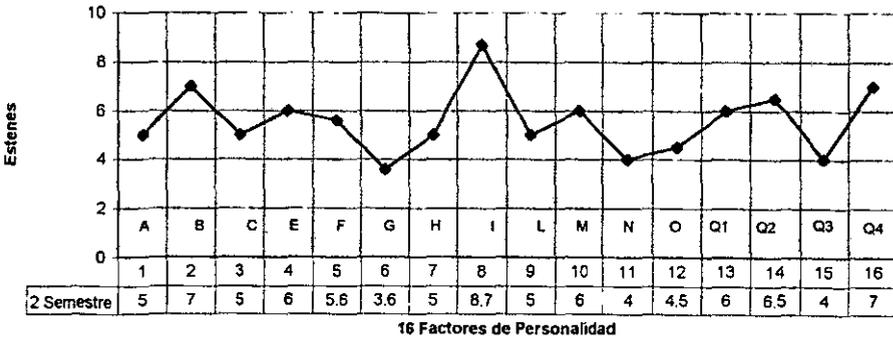
Puntajes Esten de Hombres Estudiantes de Psicología de Diferentes Semestres



16 Factores de Personalidad

Primeramente se mencionaran los principales factores de cada semestre y luego se expondrán sus diferencias. Segundo Semestre

Puntaje de 16 Factores de Personalidad en Hombres Estudiantes de Psicología de 2 Semestre



16 Factores de Personalidad

Factor G (Lealtad Grupal)

Se encuentran diversas variables del superyo, que van de formas inmaduras a muy evolucionadas en el desarrollo moral, se observan sistemas del superyo no alineados con normas convencionales, ni con el “bien” ni con el “mal”. Existe cierta tendencia a la informalidad en sus valores morales y en otras áreas de personalidad, pueden haber conflictos consigo mismo no resueltos, siguen sus propios impulsos y son indiferentes a las reglas sociales.

Factor I (Emotividad)

Hacen evaluaciones con base en intenciones subjetivas y reacciones emocionales; juzgan a partir de valores, estéticas, gustos y tendencias personales de acercamiento/evitación. Dependen de su comprensión empática para hacer evaluaciones, son compasivos y sensibles así como armónicos con su propia vulnerabilidad.

Sus respuestas sociales no se encuentran mediadas por sociabilidad o por los vínculos que establezcan con otras personas, sino por comprensión empática, lo que en un momento dado les puede permitir saber por medio de la identificación personal lo que otros experimentan.

Al presentar emotividad, pueden mostrarse inestables e indecisos debido a que parten de fuertes respuestas emocionales y de una capacidad disminuida de objetividad.

Es difícil que lleguen a comunicar sus impresiones a otras personas, o del otro extremo permiten disipar sus sentimientos compartiéndolos con otra persona.

Se adaptan con fineza a sus sentimientos y son capaces de experimentar una inmediatez del “Aquí y Ahora” inhabitual y una sensación de estar vivo. El aspecto negativo de esto es que pueden ser incapaces de distanciarse de sus sentimientos más dolorosos y por consiguiente sufrir con mayor intensidad que las demás personas.

En sus relaciones interpersonales esperan afecto, son dependientes, buscan ayuda y simpatía, sus respuestas son naturales, cosa que en adultos se puede interpretar como indicativo de una forma de inmadurez.

Evitan actividades duras, arriesgadas y fatigantes., no se interesan en deportes, prefieren temas como el arte y la literatura, no son bien organizados

Factor N (Sutileza)

Sus orientaciones sociales pueden ser simplistas debido a que tienen cierta incapacidad para poner atención a ciertas elaboraciones de la psique humana y su complejidad, pueden ni siquiera pensar una vez en su manera de conducirse con los demás. Tienen una falta de ambición social e incapacidad para dar una consideración normal a los beneficios que pueden derivar del “caminar con el pie derecho”.

Existe una ausencia relativa de lo que suelen ser los intereses y las preocupaciones humanas centrales, pero manifiestan un gusto y un interés inhabitualmente fuertes en los tipos de fenómenos naturales en cierta medida sensatos, tales como los animales, las plantas, los niños pequeños, etc.

Su apertura con las personas en algunas ocasiones los puede hacer vulnerables, pero tienden a una recuperación rápida de las decepciones. Parecen no solo perdonar, sino también olvidar. Puede ser que en ocasiones la gente tome ventaja de este grupo, no hacen caso a la extrema dureza y crítica que otros pueden encontrar intolerable posiblemente, confiando que en el fondo los demás tengan buenas intenciones para con ellos.

Las personas que los rodean los pueden ver como abiertos, sinceros, genuinos, sin pretensiones, honestos, sin exageraciones, naturales y directos. Del otro lado, puede haber otro grupo de personas que los consideren como ineptos sociales, fácilmente engañados, torpes, poco sofisticados, indiferentes a los sentimientos de los demás, sin tacto y de malos modales.

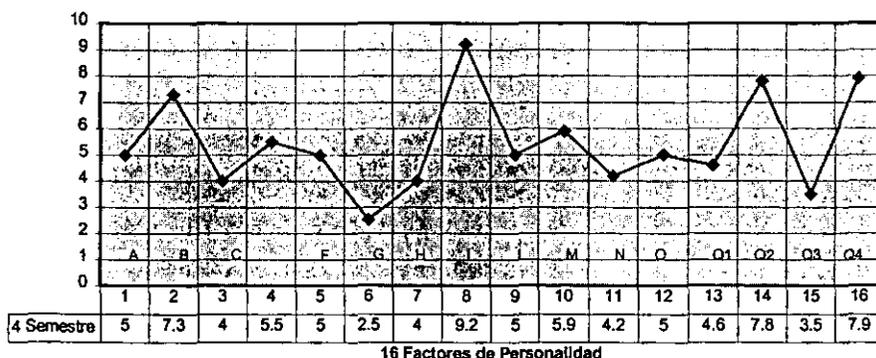
Factor O (Consciencia)

Tienen mas confianza en si mismos, son más flexibles, alegres, sin culpas, relajados, vigorosos, intrépidos y dados a la acción simple. Se sienten valiosos y que merecen ser amados, respetados, cuidados y lograr que sus necesidades sean satisfechas.

Este puntaje tiende a estar por arriba de los estenes promedio, pero es ligeramente significativo, pudiendo no ser representativo.

Cuarto Semestre

Puntaje de 16 Factores de Personalidad en Hombres Estudiantes de Psicología de 4 Semestre



Factor B (Inteligencia)

El nivel de inteligencia de este semestre (podría llegar a tomarse como nivel de adaptación) se encuentra mas alto que en los demás semestres de sus compañeros hombres, esto tal vez, debido a que su nivel de ansiedad (Q4+); aumenta también mas a comparación de los otros semestre, así como también a comparación de los demás, su fuerza del yo disminuye. Esto podría ser como una forma de regular o compensar estos factores que en algún momento se pueden ver afectados y que pueden causar un desequilibrio en las actitudes de la persona.

Factor C (Fuerza del Yo)

Muestra a diferencia de los otros semestres que existe una debilidad del yo más fuerte, tal vez sea por eso que aumenta su nivel de inteligencia, así como también aumenta su emotividad y su certeza individual como una forma de compensar este factor.

A comparación de sus demás compañeros se encuentran mas desdichados o insatisfechos en alguna cuestión de su vida, tienden a no relacionarse con sus sentimientos y pueden confundirse acerca de lo que en realidad desean. Niegan la existencia de sus necesidades y sentimientos personales los cuales son importantes para ellos. Desean algo, pero se muestran inconstantes, lo que en algún momento puede impedir que logren sus objetivos. Aunado a esto, pueden confundirse acerca de lo que en realidad desean, ya sea en el momento actual o durante la vida.

Se pueden perturbar con facilidad y retroceder antes de que se tomen decisiones riesgosas que requieren audacia.

En ocasiones pueden tener poca tolerancia a la frustración. Existen mecanismos de defensa adecuados que desempeñan el propósito intencional de mantener la autoestima y la ausencia de culpa (0), pero esta represión llega a ser incompleta, ya que se encuentran ciertos grados de tensión nerviosa (Q4). Dan respuestas a las situaciones que viven ya sea demasiado rápido o con demasiada lentitud debido a que involucran cierta sensibilidad emocional (I+) manifestada por su tendencia a dar respuestas con base en reacciones subjetivas; más que en hechos objetivos; y una renuncia a aceptar la realidad.

Ante el proceso de solución de problemas; identificar una necesidad, pensar en la manera de gratificarla y decidir sobre el curso de la acción; estos individuos tienen problemas para llevarlos a cabo. Aunque saben precisamente lo que podrían hacer para vivir de manera más satisfactoria, no actúan de acuerdo con ello. No se podrían interesar en mantener autoconceptos aprobados desde el punto de vista social y no se encuentran muy motivados a llevar a cabo sus planes (Q3-) Tienen cierto sentimiento de melancolía, inconstancia, falta de realismo e inestabilidad emocional.

Representan una imagen socialmente equilibrada con su emotividad y certeza individual, que en un momento dado puede encubrir ciertas tendencias a la melancolía o la falta de realismo (H-)

Factor G (Lealtad Grupal)

Se muestra más alto que los demás semestres, a excepción de sexto, esto se debe tal vez a que su fuerza propia se encuentra más debilitada.

Manifiestan una informalidad en sus valores morales y también en otras áreas de la personalidad, como poco esfuerzo por mantener una autoimagen socialmente correcta, conflictos consigo mismo no resueltos (Q3-).

Se encuentran diversas variables del superyo, que van de formas inmaduras a muy evolucionadas en el desarrollo moral, existen sistemas del superyo no alineados con normas convencionales, ni con el "bien" ni con el "mal". Se muestra cierta tendencia a la informalidad en sus valores morales, y en otras áreas de personalidad puede haber conflictos consigo mismo no resueltos y seguir sus propios impulsos, siendo indiferente a las reglas sociales.

Factor H (Aptitud Situacional)

Tienen baja tolerancia al miedo y a la excitación. Situación que en algún momento dado los hace más tensos (Q4+). Debido a esto se protegen de cualquier situación o estímulo que afecte su homeostasis interna. Evitan de forma sistemática cualquier experiencia que incremente su timidez y recato.

Se cierran las oportunidades de tener ganancias personales y en ocasiones tienden a disimular parte de su timidez siendo más I+; factor que es mayor aquí, a diferencia de otros semestres; más Q2+ pareciendo más rico en recursos.

Pueden mostrarse celosos, porque debido a su timidez y a su miedo no compiten, no interesan en lo que suceda a su alrededor, absorbiéndose más bien en sus procesos internos. Sus relaciones interpersonales en un momento se muestran de forma superficial y por su propia timidez confían en sí mismos en lugar de buscar apoyo y consuelo en otros.

Factor I (Emotividad)

En este factor aumenta más que en los demás semestres, tal vez sea como una posible compensación de otros factores que lleguen a afectar en su persona, como en su fuerza Yoica (C-), que se encuentra debilitada y en su estado de Ansiedad (Q4+) que a diferencia de otros semestres, también se encuentra más elevada.

Son más inquietos, esperan afecto y atención. Son persistentes e inseguros, buscan ayuda y compasión. Tienden a ser amables, gentiles e indulgentes consigo mismo y con los demás, pueden ser imaginativos en su vida interior, actúan por intuición sensitiva. Buscan atención y en algunos momentos pueden parecer frívolos.

Hacen evaluaciones con base en intenciones subjetivas y reacciones emocionales; juzgan a partir de valores, estéticas, gustos y tendencias personales de acercamiento/evitación. Dependen de su comprensión empática para hacer evaluaciones, son compasivos y sensibles así como armónicos con su propia vulnerabilidad.

Sus respuestas sociales no se encuentran mediadas por sociabilidad o por los vínculos que establezcan con otras personas, sino por comprensión empática, lo que en un momento dado les puede permitir saber por medio de la identificación personal lo que otros experimentan.

Al presentar emotividad, pueden ser inestables e indecisos debido a que parten de fuertes respuestas emocionales y de una capacidad disminuida de objetividad.

Es difícil que lleguen a comunicar sus impresiones a otras personas, o del otro extremo permitan disipar sus sentimientos con otros.

Se adaptan con fineza a sus sentimientos y son capaces de experimentar una inmediatez del "Aquí y Ahora" inhabitual y una sensación de estar vivo. El aspecto negativo de esto es que pueden ser incapaces de distanciarse de sus sentimientos más dolorosos y por consiguiente sufrir con mayor intensidad que las demás personas.

En sus relaciones interpersonales esperan afecto, son dependientes, buscan ayuda y simpatía, sus respuestas son naturales, cosa que en adultos se puede interpretar como indicativo de una forma de inmadurez.

Factor N (Sutileza)

Sus características en este factor son semejantes a los que presentan sus compañeros de segundo semestre. Pueden ser genuinos pero socialmente torpes de mente vaga e imprudente. Son sociables, espontáneos, naturales, de gustos simples, participan con emociones cálidas y en algunos momentos tiene una confianza ciega a la naturaleza humana.

Factor Q1 (Posición Social)

Se encuentran más perfilados en comparación a los demás semestres a ser más conservadores, respetuosos de las ideas establecidas, pareciendo que en algún momento dado tuvieran dificultad para afrontar los cambios. Estas características se llegan a dar de forma ligera y en un momento dado pueden ser no muy significativas.

Muestran una pequeña renuncia a dejar atrás sus lazos pasados, manteniéndose en lo familiar junto con un interés bajo en las innovaciones futuras; esto no solo se puede manifestar en las preferencias sociales, religiosas y políticas, sino también en un gusto por la tradición y la nostalgia.

Ante situaciones difíciles llegan a resignarse, se encuentran instalados en situaciones de vida no gratificantes de los cuales podrían, pero no lo hacen, tratar de salir. Se les dificulta de manera moderada, no solo iniciar un cambio, sino mantener el paso por la transición de cambio en donde se abandonan los lazos presentes y se entablan los nuevos. Se sienten con ligeros rasgos de incertidumbre, extrañeza, confusión, ambigüedad o una pérdida de su identidad.

Factor Q2 (Certeza Individual)

Se encuentran ligeramente por arriba del sexto semestre

Son más autosuficientes e ingeniosos y prefieren tomar sus propias decisiones, prefieren estudiar independientemente, viajar solos, aislarse cuando están estresados, están más perfilados a un tipo de pensamiento introvertido, el cual está influido por estructuras internas.

Son capaces de estar mucho tiempo solos, pero raras veces lo están (I+), esto tal vez se deba a una dicotomía interna armoniosa, que consiste en una parte que brinda y otra parte que recibe (Birkett, H. 1989).

Llegan a valorar su privacidad y la libertad para escoger lo que quieren, así como son capaces de respetar los derechos de que los demás hagan lo mismo.

Factor Q3 (Autoestima)

Son semejantes a sus demás compañeros de otros semestres, en donde tienden a ser personas con poco control, ocasionando esto que sigan más sus propios impulsos y sean más indiferentes a las reglas sociales.

Pueden dar poca importancia a como los perciban los demás y suelen hacer lo que tienen ganas de hacer. Pueden llegar a ser incapaces de persistir para lograr sus metas personales o para realizar sus ambiciones.

En sus relaciones interpersonales no prosperan tanto como otro grupo de personas, en especial con situaciones relacionadas con el trabajo.

Factor Q4 (Estado de Ansiedad)

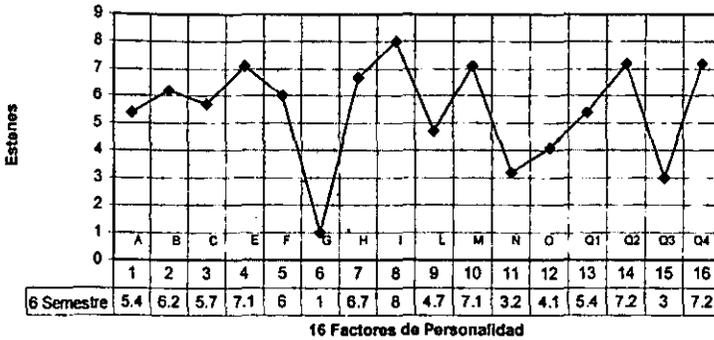
Llega a mostrarse como el grupo con mas ansiedad en hombres, lo cual puede provocar que en algún momento dado lleguen a aparecer mecanismos de defensa que cubran esta tensión y no hagan ver al individuo como ansioso o vulnerable. Estos mecanismos de defensa podrían verse reflejados en el factor de inteligencia (B) , lealtad grupal (G-), Emotividad (I+) y certeza individual (Q2+). Solo que en algunas situaciones estos pueden fallar provocando que en algún determinado momento el individuo se muestre ansioso.

Son personas que presentan una excitación psicológica, mostrándose inquietos o presionados. Llegan a cierto malestar psicológico, en lo que respecta a su control personal manifiestan una necesidad de ayuda o sentirse abrumados como para dar contestaciones solamente deseables, suelen tener problemas para relajarse, ser impacientes, irascibles. Muchos temen perder el control aunado a una debilidad del yo resultante en procesos cognitivos (C-).

Esta excitación psicológica, no teniendo forma de descargarse de manera cognitiva, se llega a descargar de forma somática, ocasionando síntomas físicos negativos. Existe falta de liderazgo y autoridad y tiende a ser menos estables emocionalmente.

Sexto semestre

Puntaje de 16 Factores de Personalidad en Hombres Estudiantes de Psicología de 6 Semestre



Factor E (Dominancia)

Presentan diferencias a los demás semestres en este factor.

Son personas un poco jactanciosas, vanidosas, agresivas, peleoneras, vigorosas, enérgicas, egoístas e insensibles a la desaprobación social. También son un poco sarcásticos, farsantes, recriminadores y pendencieros, pueden gozar dominando, controlando, criticando y enfrentando a los demás, se sienten superiores, sin importarle imponer sus ideas a los demás; tal vez sea por eso que disminuye de manera significativa mas en este semestre el gusto por el encuentro con personas, sus habilidades empaticas y de acercamiento emotivo consigo mismo y con otras personas en el factor (I+). También se puede encontrar una relación en la disminución de su fuerza superyóica (G-) llevando mas posiblemente a un tipo de pensamiento egocentrista.

Se opone en algunas cosas con cierta fuerza y son un poco intolerantes a los puntos de vista opuestos a los suyos, su tipo de pensamiento puede ser rígido. Muestran ciertos rasgos de liderazgo, pero por el tipo de carácter también pueden ser malos seguidores y desorganizar a un grupo, planteando objeciones e incluso interrumpiendo con preguntas molestas.

Puede ser que en algún momento la poca agresión y testarudez, enmascaran sentimientos de inferioridad encubierta, considerando al ataque como la mejor defensa.

Su moral no esta de acuerdo con los valores culturales fundamentales (G-). Se muestran con una apariencia superficial de cortesía y tacto (N-) solo para encubrir este factor.

Factor G (Lealtad Grupal)

Se muestra mas alto que en los demás semestres, a excepción de sexto, esto se deba tal vez a que su fuerza yoica se encuentre mas debilitada.

Manifiestan una informalidad en sus valores morales y también en otras áreas de la personalidad, como poco esfuerzo por mantener una auto imagen socialmente correcta, conflictos consigo mismo no resueltos (Q3-).

Su nivel de certeza individual (Q2) disminuye a diferencia del cuarto semestre, pero su nivel de conciencia (O), de igual forma disminuye su nivel de ansiedad, tal vez reforzando mas al factor de lealtad hacia el grupo, haciéndole ver mas seguro de sí mismo y apacible y presentándose menos tenso y frustrado. También el hecho de que el factor de dominancia se encuentre mas perfilado hacia el ser más afirmativo, agresivo y terco lo lleva a poder ser mas activo y que desacate algunas reglas culturales.

Se encuentran diversas variables del superyo, que van de formas inmaduras a muy evolucionadas en el desarrollo moral, se observan sistemas del superyo no alineados con normas convencionales, ni con el "bien" ni con el "mal". Existe cierta tendencia a la informalidad en sus valores morales y en otras áreas de personalidad, pueden haber conflictos consigo mismo no resueltos, sigue sus propios impulsos, y es indiferente a las reglas sociales.

En algunas situaciones son inconstantes, frívolos, desenfrenados e irresponsables, descuidando en ocasiones sus obligaciones hacia los demás.

Factor H (Aptitud Situacional)

Son de un carácter fuerte, confiado y conquistador, consideran que no necesitan esforzarse para llamar la atención, ya que consideran que su tipo de personalidad es atrayente. Busca experimentar sensaciones súbitas y de aguda excitación. Prefieren estímulos que suponen retos y riesgos, son más inmunes contra las amenazas físicas y sociales que para otros podría ser difícil de soportar, padecen menos frustraciones auto impuestas y tienen en algún determinado momento mas posibilidades de progresar que otras personas.

Pueden ser vistos como amistosos; ya que por ejemplo toman la iniciativa de presentarse a sí mismo e inducir a conversaciones abiertas, esta conducta se debe tal vez a una falta de inhibición social, mas que a una demostración de afecto.

Aunado a esto se encuentran seguros de si mismos, tranquilos, complacientes, serenos (O-), agresivos y competitivos (E+), de la misma forma se llega a expresar una libertad a poder desacatar ciertas reglas culturales (G-).

Factor I (Emotividad)

Este factor disminuye mas que en los otros semestres de sus compañeros hombres, tal vez debido a los factores de Dominancia (E+) Lealtad al grupo (G-) Certeza Individual (Q2) Aptitud situacional (H) y actitud cognitiva (M), ya que estos podrían perfilar mas a una persona hacia la individualidad y el egocentrismo, alejándose de las personas. Esto implica que tenga las mismas características que sus mismos compañeros en este factor, pero en menor grado.

Hacen menos evaluaciones con base en intenciones subjetivas y reacciones emocionales; juzgan partiendo de valores, estéticas, gustos y tendencias personales de acercamiento/evitación. Dependen de menos comprensión empática para hacer evaluaciones, son menos compasivos y sensibles así como armónicos con su propia vulnerabilidad.

Al presentar emotividad, pueden ser inestables e indecisos debido a que parten de respuestas emocionales y de una capacidad disminuida de objetividad.

Es difícil que lleguen a comunicar sus impresiones a otras personas. Se adaptan con fineza a sus sentimientos siendo con esto capaces de experimentar una inmediatez de "Aquí y Ahora" inhabitual y una sensación de estar vivo. El aspecto negativo de esto es que pueden ser incapaces de distanciarse de sus sentimientos más dolorosos y por consiguiente sufrir con mayor intensidad que las demás personas..

Factor M (Actitud Cognitiva)

Son mas olvidadizos que sus demás compañeros, pierden la noción del tiempo y no observar lo que puede ser obvio para los demás, son profundos de comprensión, siendo en ocasiones creativos o de pensamiento radical.

Se permiten tener un refugio interno ante entornos desagradables, son pensadores introspectivos y frecuentemente tienden a no compartir sus ideas.

Sus vidas interiores son más ricas, pero con frecuencia en algunas ocasiones carecen de cierta objetividad, aun cuando fuesen inteligentes.

Asumen que los demás comparten sus valores, motivos e ideas, razón por la cual en ocasiones descuidan cosas como la puntualidad y la formalidad. Reciben menos promociones de trabajo, son menos aceptados por sus colaboradores y se encuentra que sus sugerencias aunque creativas al final no son tomadas en cuenta por ser idealistas o impracticables.

Factor N (Sutileza)

Este factor es semejante a los demás semestres, solo que más perfilado a ser genuinos pero socialmente torpes, de mente vaga e imprudente, tienen gustos simples y carecen de introspección. Lo cual puede servir como pantalla para los factores de dominancia (E+) Lealtad grupal (G-) y Certeza individual (Q2+).

Sus orientaciones sociales son más simplistas debido a que tienen cierta incapacidad para poner atención a ciertas elaboraciones de la psique humana y su complejidad, ni siquiera piensan una vez en su manera de conducirse con los demás. Tienen una falta de ambición social e incapacidad para dar una consideración normal a los beneficios que pueden derivar del "caminar con el pie derecho".

Demuestran una ausencia relativa de lo que son los intereses y las preocupaciones humanas centrales, pero manifiestan un gusto y un interés inhabitualmente fuertes en los tipos de fenómenos naturales en cierta medida sensatos, tales como los animales, las plantas, los niños pequeños, etc.

Su apertura con las personas en ocasiones los puede hacer vulnerables, pero tienden a una recuperación rápida de las decepciones. Parecen no solo perdonar, sino también olvidar.

Las personas que los rodean los pueden ver como abiertos, sinceros, genuinos, sin pretensiones, honestos, sin exageraciones, naturales y directos. Del otro lado, puede haber otro grupo de personas que los consideren como ineptos sociales, fácilmente engañados, torpes, poco sofisticados, indiferentes a los sentimientos de los demás, sin tacto y de malos modales.

Factor O (Consciencia)

Tienen más confianza en sí mismos, son más flexibles, alegres, sin culpas, relajados, vigorosos, intrépidos y dados a la acción simple. Se sienten valiosos, que merecen ser amados, respetados, cuidados y lograr que sus necesidades sean satisfechas.

El puntaje de este semestre tiende a ser más significativo que el de segundo semestre de hombres.

Factor Q2 (Certeza Individual)

Son más autosuficientes e ingeniosos y prefieren tomar sus propias decisiones, prefieren estudiar independientemente, viajar solos, aislarse cuando están estresados, están más perfilados a un tipo de pensamiento introvertido, el cual se encuentra influido por estructuras internas.

Valoran su privacidad y la libertad para escoger lo que quieren, así como son capaces de respetar los derechos de que los demás hagan lo mismo.

Factor Q3 (Autoestima)

Pueden ser personas con poco control, seguir más sus propios impulsos y ser indiferentes a las reglas sociales.

Dan poca importancia a como los perciban los demás y suelen hacer lo que tienen ganas de hacer. Son incapaces de persistir para lograr sus metas personales o para realizar sus ambiciones.

En sus relaciones interpersonales no prosperan tanto como otro grupo de personas, en especial con situaciones relacionadas con el trabajo.

Factor Q4 (Estado de Ansiedad)

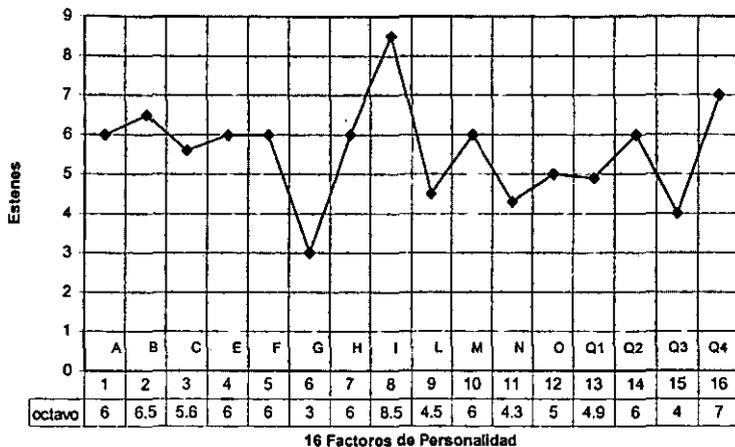
En este caso su ansiedad disminuye en comparación al semestre anterior, lo cual se puede deber a que hay otros factores que afecten a este: Dominancia (E) pudiendo ser más activo afirmativo, agresivo y competitivo, descatando reglas en Lealtad grupal (G-) y siendo más seguro y apacible en conciencia (O)

Son personas que presentan una ligera excitación psicológica, mostrándose inquietos o presionados. Llegan a tener cierto malestar psicológico, en lo que respecta a su control personal manifiestan una necesidad de ayuda, tienen problemas para relajarse, ser impacientes, irascibles y propensos a accidentes.

Existe falta de liderazgo y autoridad y son menos estables emocionalmente.

Octavo Semestre

Puntaje de 16 Factores de Personalidad en Hombres Estudiantes de Psicología de 8 Semestre



Factor B (Inteligencia)

Su nivel de inteligencias se encuentra dentro del mismo nivel que el de sus demás compañeros estando ligeramente por arriba de los estenes promedio.

Factor G (Lealtad Grupal)

Presentan menos tendencia a este factor que sus compañeros de cuarto y sexto semestre, siendo semejante en particular al de segundo.

Presentan una falta de aceptación de las normas morales del grupo, siendo en ocasiones un poco desobligados e inconstantes e indisciplinados, pudiendo también en algún momento omitir sus obligaciones sociales.

Factor I (Emotividad)

De igual forma el puntaje de este factor a comparación de los demás es semejante, a excepción del cuarto semestre, que se muestran mas alto, presentan las mismas características que los demás siendo sensitivos, afectuosos, dependientes y sobreprotegidos. Suelen ser inquietos, espera atenciones y afecto. Junto con esto son dependientes, inseguros, buscan ayuda y simpatía. Son amables, gentiles, indulgentes consigo mismo y con otros. Imaginativos en su vida interior y en su conversación, actúan por intuición

sensitiva, son descuidado; como andando por las nubes y son un poco ansiosos acerca de si mismo.

Factor L (Credibilidad)

Existe un ligero puntaje por debajo de los estenes promedio, en este caso no podría ser un puntaje significativo, al menos no mas que los anteriores, pero puede ser indicador de la tendencia de este grupo a ser más confiado, flexible a cambios, comprensivo, permisivo, tolerante, conciliador y elástico para corregir a la gente.

Factor N (Sutileza)

Su puntaje disminuye, estando a un mismo nivel que el de sus compañeros de segundo semestre. Sus orientaciones sociales son simplistas debido a que tienen cierta incapacidad para poner atención a ciertas elaboraciones de la psique humana y su complejidad, ni siquiera piensan una vez en su manera de conducirse con los demás. Tienen una falta de ambición social e incapacidad para dar una consideración normal a los beneficios que pueden derivar del "caminar con el pie derecho".

Tienden a una ausencia relativa de lo que suelen ser los intereses y las preocupaciones humanas centrales, pero manifiestan un gusto y un interés inhabitualmente fuertes en los tipos de fenómenos naturales en cierta medida sensatos, tales como los animales, las plantas, los niños pequeños, etc.

Su apertura con las personas en algunas ocasiones los puede hacer vulnerables, pero tienden a una recuperación rápida de las decepciones. Parecen no solo perdonar, sino también olvidar. Puede ser que en ocasiones la gente tome ventaja de este grupo, ya que no hacen caso a la extrema dureza y critica que otros encuentran intolerable, posiblemente confiando que en el fondo los demás tengan buenas intenciones para con ellos.

Las personas que los rodean los pueden ver como abiertos, sinceros, genuinos, sin pretensiones, honestos, sin exageraciones, naturales y directos. Del otro lado, puede haber otro grupo de personas que los consideren como ineptos sociales, fácilmente engañados, torpe, poco sofisticados, indiferentes a los sentimientos de los demás, sin tacto y de malos modales.

Factor Q3 (Autoestima)

Factor semejante a los demás semestres, son un poco incontrolados, flojos, siguen sus propios impulsos y son más indiferente a las reglas sociales.

Factor Q4 (Estado de Ansiedad)

Su puntaje se muestra al mismo nivel que los demás semestres: con cierta tensión y frustración, y un poco de ambigüedad ante las situaciones que se le presenten.

A continuación se muestra una síntesis de las características que presentan los diferentes semestres de Mujeres y Hombres en el presente estudio.

El segundo semestre de mujeres presenta las siguientes características:

- Muestran cierta búsqueda en el contacto con otros.
 - Gustan de reunirse con las demás personas.
 - Pueden tener dificultades para retrasar la gratificación.
 - Consideran las relaciones interpersonales como una de sus prioridades en la vida.
 - No existen rasgos de liderazgo.
 - Se muestran despreocupadas y entusiastas.
 - En ocasiones suelen ser suspicaces.
 - Pueden tener poca tolerancia a la frustración
 - Maneja ciertos mecanismos de defensa para estabilizar su autoestima y sentimiento de culpa.
 - Aun así, muestran cierto grado de tensión nerviosa.
 - Poseen un pensamiento fluido, pero este se encuentra limitado por tendencia a la ansiedad.
 - Sus reacciones están mas basadas en hechos subjetivos que objetivos.
 - Saben lo que tienen que hacer para vivir de manera más satisfactoria, pero no actúan de acuerdo con ello.
 - No están muy motivados a llevar a cabo sus planes.
 - Muestran cierto sentimiento de melancolía, inconstancia falta de realismo e inestabilidad emocional.
 - Muestran falta de Inhibición y placer de llamar la atención.
 - Buscan activamente situaciones de grandes estímulos.
 - Llegan a no desempeñarse bien en empresas a largo plazo.
 - Sostienen relaciones meteóricas.
 - Muestran poco esfuerzo por mantener una auto imagen socialmente correcta.
 - Juzgan a partir de valores, estéticas, gustos y tendencias personales.
 - Dependen de su comprensión empática para hacer evaluaciones.
-

- Debido a esto pueden ser inestables e indecisas.
- Son simpáticas, generosas y agradables.
- Se adaptan con fineza a sus sentimientos.
- Esperan afecto, son dependientes, buscan ayuda y simpatía.
- Muestran una pequeña renuncia a dejar atrás sus lazos pasados.
- Se sienten con ligeros rasgos de incertidumbre, ligereza, extrañeza, confusión ambigüedad o una pérdida de su identidad.
- Se sienten inquietas y/o presionadas.
- Pueden tener problemas para relajarse, ser pacientes e irascibles.
- En ocasiones descargan su tensión de forma somática.

Cuarto Semestre de Mujeres:

En varios factores vienen a ser parecidos al segundo semestre. Esto se ve en los factores de lealtad grupal, emotividad, posición social, autoestima y estado de ansiedad. Mostrando diferencias en expresividad, estado emocional, inteligencia y fuerza del yo.

- Se muestran más reservadas, discretas, críticas e inflexibles.
 - A diferencia de los demás semestres, su búsqueda del contacto con otras personas se encuentra más disminuida.
 - Prefieren estar mas momentos a solas que con otras personas.
 - Su nivel de inteligencia aumenta de manera considerable.
 - Aumenta su fuerza del yo (Semejante a 6 y 8 semestre).
 - Junto con 6 semestre son personas más emotivas y sensibles.
 - Hacen evaluaciones con base en intenciones subjetivas y reacciones emocionales.
 - Debido a esto pueden mostrarse inestables e indecisas.
 - Pueden adaptarse con fineza a sus sentimientos.
 - En sus relaciones interpersonales pueden esperar afecto, son dependientes, buscan ayuda y compañía.
 - Son más serios mas cautelosos e indiferentes ante las situaciones que las rodean.
-

- Pueden sentirse con mas dificultades, con miedos o cometer mas errores que sus otras compañeras.

Sexto Semestre de Mujeres:

Se asemejan en ciertos factores al segundo semestre en expresividad emocional, inteligencia, impulsividad, lealtad grupal y posición social, se asemejan al cuarto semestre en el factor de emotividad. Se encuentran diferencias marcadas con otros semestres en credibilidad, autoestima y ansiedad.

- Se encuentran mas identificados con las personas, no solo con su familia inmediata y con amigos, sino con todas las personas en general.
- Su nivel de ansiedad disminuye.
- Su autoestima se encuentra ligeramente mas alta en comparación a las demás.
- Tienen un mayor control de si mismo.

Octavo Semestre

Coincide con el grupo de segundo y sexto semestre en los factores de expresividad emocional, inteligencia, impulsividad, lealtad grupal, posición social; en sexto y cuarto semestre tiene semejanza con los factores de fuerza del yo y posición social; con cuarto y segundo semestre en autoestima; con segundo semestre en el factor de emotividad y con sexto semestre se asemeja en el estado de ansiedad.

Se encuentran diferencias con los demás semestres en el factor de conciencia y certeza individual.

- Confian mas en si mismos
- Son más flexibles, alegres, con menos culpas, relajadas. Se sienten cuidadas y logran que sus necesidades sean satisfechas.
- Pueden sentirse más autosuficientes e ingeniosas y tienden a tomar sus propias decisiones de manera mas frecuente.
- Cuando están estresadas pueden aislarse.

HOMBRES

Segundo Semestre

- Presentan cierta informalidad en sus valores morales.
- Siguen sus propios impulsos y son indiferentes a las reglas sociales.
- Hacen evaluaciones con base en intenciones subjetivas y reacciones emocionales.
- Pueden mostrarse inestables e indecisos.
- Se adaptan con fineza a sus sentimientos.
- Esperan afecto, son dependientes, buscan ayuda y simpatía.
- Evitan actividades duras, arriesgadas y fatigantes.
- Tienen una falta de ambición social.
- Muestran un interés inhabitualmente fuerte en fenómenos naturales como las plantas, los animales, los niños pequeños.
- Se les puede ver como abiertos, sinceros, genuinos, sin pretensiones, honestos, sin exageraciones.
- Por otro lado son vistos como ineptos sociales, fácilmente engañados, torpes, poco sofisticados, indiferente a los sentimientos de los demás, sin tacto y de malos modales.

Cuarto Semestre

- Su nivel de inteligencia se encuentra mas alto que los demás semestres.
 - De igual forma su nivel de ansiedad aumenta mas que los otros semestres.
 - Su fuerza del yo disminuye.
 - Aumenta su emotividad y certeza individual.
 - Se encuentran mas desdichados e insatisfechos en alguna situación de su vida.
 - No suelen relacionarse con sus sentimientos.
 - Niegan la existencia de sus necesidades y sentimientos personales.
 - Desean algo pero se muestran inconstantes.
 - Se pueden perturbar con mas facilidad.
 - Pueden tener una baja tolerancia a la frustración.
-

- Sus respuestas involucran cierta sensibilidad emocional, debido a esto demuestran ciertas dificultades en la solución de problemas.
 - Aunque saben lo que podrían hacer para vivir de manera mas satisfactoria, no actúan de acuerdo con ello.
 - Muestran cierto sentimiento de melancolía, inconstancia, falta de realismo e inestabilidad emocional.
 - Debido a su emotividad y certeza individual representan una imagen socialmente equilibrada.
 - Tiene baja tolerancia al miedo y a la excitación.
 - Se cierran las oportunidades de tener ganancias personales.
 - Pueden mostrarse celosos debido a que no compiten.
 - Se absorben mas en sus procesos internos.
 - Sus relaciones interpersonales se muestran de forma superficial.
 - Son mas inquietos, esperan afecto y atención.
 - Son persistentes e inseguros.
 - Tienden a ser amables, gentiles e indulgentes consigo mismos.
 - Hacen evaluaciones con base en intenciones subjetivas y reacciones emocionales.
 - Suelen ser inestables e indecisos.
 - Se adaptan con fineza a sus sentimientos.
 - Esperan afecto, son dependientes, buscan ayuda y simpatía.
 - Son mas conservadores, respetuosos de las ideas establecidas.
 - Muestran una pequeña renuncia a dejar atrás sus lazos pasados.
 - Se les dificulta no solo iniciar un cambio, sino mantenerse al paso por la transición de cambio en donde se abandonan los lazos presentes y se entablan los nuevos.
 - Ante situaciones difíciles llegan a resignarse.
 - Están mas perfilados a un tipo de pensamiento introvertido.
 - Son capaces de estar mucho tiempo solos, pero raras veces lo están.
 - Pueden dar poca importancia a como los perciban los demás y suelen hacer lo que tienen ganas de hacer.
-

- En sus relaciones interpersonales no prosperan tanto como otro grupo de personas, en especial con situaciones relacionadas con el trabajo.
- Se muestran como el grupo con mas ansiedad en hombres.
- Pueden tener problemas para relajarse, ser impacientes e irascibles.
- Pueden llegar a descargar su excitación psicológica de forma somática.

Sexto Semestre

- A diferencia de otros grupos son mas jactanciosos, vanidoso, agresivos, peleoneros, vigorosos, enérgicos, egoístas e insensibles a la desaprobación social.
 - Pueden gozar dominando, controlando, criticando y enfrentando a los demás, se sienten superiores.
 - Disminuye el gusto por el encuentro por personas, sus habilidades empáticas y de acercamiento emotivo consigo mismo y con otras personas.
 - Disminuye su fuerza superyoica.
 - Su tipo de pensamiento puede ser rígido.
 - Muestran ciertos rasgos de liderazgo, pero también pueden desorganizar a un grupo.
 - Puede ser que la poca agresión y testarudez, enmascaren sentimientos de inferioridad encubierta, considerando al ataque la mejor defensa.
 - Manifiestan una informalidad en sus valores morales.
 - Se muestran mas seguros de si mismos y apacibles.
 - Sigue sus propios impulsos y es indiferente a las reglas sociales.
 - Pueden ser inconstantes, frívolos, desenfrenados e irresponsables.
 - Son de carácter fuerte, confiado y conquistador.
 - Buscan experimentar sensaciones súbitas y de aguda excitación. Prefieren estímulos que suponen retos o riesgos.
 - Padecen menos frustraciones auto impuestas y tienen en algún momento más posibilidades de progresar que otras personas.
 - Pueden ser vistosos como amistosos. Esto tal vez se deba a una falta de inhibición social, mas que a una demostración de afecto.
-

- Tiende mas hacia la individualidad y el egocentrismo.
- Dependen de menos comprensión empática para hacer evaluaciones.
- Son mas olvidadizos que sus demás compañeros, pierden la noción del tiempo.
- Se permiten tener un refugio interno ante entornos desagradables.
- Son pensadores introspectivos y frecuentemente tienden a no compartir sus ideas.
- Asumen que los demás comparten sus valores, motivos e ideas.
- Reciben menos promociones de trabajo.
- Sus orientaciones sociales son mas simplistas.
- Tienen una falta de ambición social.
- Demuestran una ausencia relativa de lo que son los intereses y las preocupaciones humanas centrales.
- Pueden ser vistos como abiertos, sinceros, genuinos, sin pretensiones, honestos, sin exageraciones, naturales y directos.
- Otros los pueden considerar como ineptos sociales, fácilmente engañados, torpes poco sofisticados, indiferentes a los sentimientos de los demás, sin tacto y de malos modales.
- Se sienten valiosos, que merecen ser amados, respetados, cuidados y lograr que sus necesidades sean satisfechas.
- Son mas autosuficientes e ingeniosos.
- Prefieren tomar sus propias decisiones, estudiar independientemente, viajar solos, aislarse cuando están estresados.
- Valoran su privacidad y la libertad para escoger lo que quieren.
- Su nivel de ansiedad disminuye.

Octavo Semestre

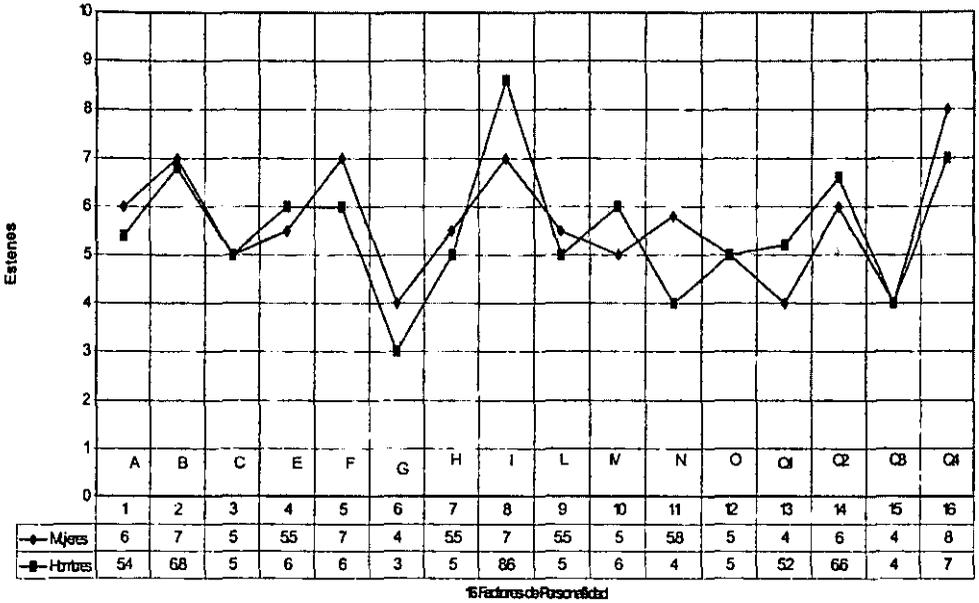
- Presentan una falta de aceptación de las normas morales del grupo, pudiendo ser desobligados, inconstantes e indisciplinados.
 - Son sensitivos, afectuosos, dependientes y sobreprotegidos.
 - Suelen ser inquietos, esperan atenciones y afecto.
 - Son dependientes, inseguros, buscan ayuda y simpatía.
-

- Son amables, gentiles, indulgentes consigo mismos y con otros.
- Son imaginativos en su vida interior y en su conversación, actúan por intuición sensitiva. Son descuidados.
- A diferencia de los otros grupos pueden ser más confiados, flexibles a cambios, comprensivos, permisivos, tolerantes, conciliadores y elásticos para corregir a la gente.
- Sus orientaciones sociales son simplistas.
- Tienen una falta de ambición social.
- Muestran una ausencia relativa de lo que suelen ser los intereses y las preocupaciones humanas centrales.
- Son vistos como abiertos, sinceros, genuinos, sin pretensiones, honestos, sin exageraciones, naturales y directos.
- Otros los pueden ver como ineptos sociales, fácilmente engañados, torpe, poco sofisticados, indiferentes a los sentimientos de los demás, sin tacto y de malos modales.
- Son un poco incontrolados, flojos, siguen sus propios impulsos y son mas indiferentes a las reglas sociales.
- Como los demás semestres, demuestran cierta tensión y frustración, y un poco de ambigüedad ante las situaciones que se les presenten.

Diferencias entre y Mujeres y Hombres

Factores que sobresalen de los promedios Estenes entre Mujeres y Hombres.

16 Factores de Psicología en Mujeres y Hombres Estudiantes de Psicología



En este apartado se llegan a presentar aquellos factores que se encuentran por arriba o por debajo de la media (4.5-6.5) y que en un momento pueden resultar significativos en la obtención de ciertos rasgos de personalidad de la muestra. También hay que mencionar que tanto Hombres como Mujeres, pueden poseer significativamente estas características, pero unos los pueden poseer mas que otros, tendiendo a manifestarlos de forma mas observable en su medio.

Factor B (Inteligencia)

Se muestran un puntaje por arriba de la media de aproximadamente un Estén. Las mujeres se encuentran un puntaje ligeramente mayor a comparación de los hombres.

Factor F (Impulsividad)

El grupo de Mujeres se perfila a ser de un carácter mas impetuoso que el de los Hombres, son mas entusiastas y despreocupadas, alegres, francas y expresivas, posiblemente se desarrollaron en un ambiente mas fácil, menos duro, mas optimista y creativo o tal vez tienen una actitud despreocupada al tener aspiraciones menos precisas (Cattell, R. 1970).

Sus actitudes se manifiestan en la conducta como falta de inhibición y placer de llamar la atención, se expresan también hablando con libertad y franqueza de sus sentimientos y buscan activamente situaciones de grandes estímulos, raras veces pueden fijarse en una idea y mas bien, generan de estas, nuevas asociaciones con fluidez al descubrir varias maneras de encarar las cosas, pueden tener capacidad para generar una rápida sucesión de ideas impidiendo la censura. Pueden llegar a no desempeñarse bien en empresas a largo plazo, siendo buenas iniciadoras, pero malas finalizadoras. Sus intereses son asociativos y no muy profundos, pudiendo desvanecerse estos con rapidez.

Se les puede buscar a estas personas por su conversación fácil. Sostienen relaciones, en donde llegan a tener entradas rápidas y generalmente intensas en la vida de sus conocidos, seguidos con frecuencia con partidas igualmente rápidas. Puede ser habitual en ellas desaparecer por completo y no mantener contacto con los que antes eran sus mejores amigos.

Factor G (Lealtad Grupal)

los Hombres se encuentran mas abocados a la tendencia (G-) siendo de la siguiente forma: Presentan diversas variables del superyo, que van de formas inmaduras a muy evolucionadas en el desarrollo moral, observan sistemas del superyo no alineados con normas convencionales, ni con el "bien" ni con el "mal". Existe cierta tendencia a la informalidad en sus valores morales, y en otras áreas de personalidad puede haber conflictos consigo mismo no resueltos y seguir sus propios impulsos llevándolos a ser indiferente a las reglas sociales

Hay algunas consideraciones que tomar en cuenta respecto a este factor en donde se pueden dar estos puntajes tal vez porque existan en el individuo ciertas normas que este no este en común acuerdo con respecto a sus propios principios o normas, o que por otro lado llegue a desafiar estas normas por desadaptación a su medio; por otro lado puede ser que las normas o principios morales que este tipo de individuos tengan sobrepasen las normas establecidas en ese momento dentro de su medio; siendo mas abiertos, con una visión mas amplia de las situaciones que experimentan o siendo incongruentes con los esquemas que marca su sociedad.

Factor I (Emotividad)

Se observa que los Hombres de la muestra global, vienen a ser más afectuosos, sensitivos, dependientes y sobreprotegidos, empáticos y subjetivos. Esto a diferencia de las Mujeres que se encuentran considerablemente por debajo del grupo de los Hombres.

Por otro lado, en el análisis de Frecuencias de este factor, tanto en hombres como en mujeres se llega a encontrar de forma individual que las Mujeres se encontraban en algunos casos muy por arriba de los Hombres, y esto en las puntuaciones más altas de este factor.

Se puede concluir que los hombres estando dispersos, de una forma mas equilibrada o proporcionada en cuanto al puntaje del factor en su sumatoria, llegaron a pasar por arriba de la sumatoria del puntaje de las Mujeres, Muy diferente en ellas en donde su puntaje en este factor se encuentra mas perfilado hacia la derecha de la distribución (I+), desproporcionando sus puntajes globales de la sumatoria del factor haciéndolos parecer mas bajo.

Entonces, se esperaría que las mujeres obtuvieran puntajes mas altos de forma global que los Hombres, ya que en este factor se asume que las mujeres tienden a ser mas afectuosas, confiadas en si mismas y que al sexo masculino se le puede atribuir mas el ser calculadores, confiados en si mismos y realistas. Reforzando a esta situación se encuentra que del 100% de estudiantes que cursan la carrera en la Facultad de Psicología, aproximadamente el 80% lo constituyen las Mujeres y el 20% lo constituyen los hombres. Siendo pocos hombres, estos se llegan a encontrar dentro de un determinado perfil impuesto por sus intereses y aptitudes y que en algún momento comparten muchas características semejantes a las de sus compañeras mujeres.

Factor N (Sutileza)

Se encuentra en este caso que hay diferencias significativas entre el perfil de los Hombres y de las Mujeres.

Los hombres son en sus orientaciones sociales más simplistas, pueden más que las mujeres, no pensar en su manera de conducirse con los demás, son un poco imprudentes; demuestran una menor ambición social y son más habituales a manifestar gustos e intereses hacia los fenómenos naturales, las plantas, los animales, los niños pequeños, etc. Tienen una confianza ciega hacia la naturaleza humana. Muestran ser más vulnerables en su apertura con las personas y posiblemente podrían tener más tolerancia a la frustración. Son vistos por las demás personas como más abiertos, sinceros, genuinos, sin pretensiones, honestos, sin exageraciones, naturales y directos; aunque otras personas los pueden ver como ineptos sociales, fácilmente engañables, torpes, poco sofisticados, indiferentes a los sentimientos de los demás, sin tacto y de malos modales.

Las Mujeres se encuentran dentro de los Estenos Promedio, y se perfilan a ser personas más conscientes, calculadoras y disciplinadas. Pero estas características son poco significativas pudiendo ser que en ellas se den más posiblemente características tanto de ingenuidad como de astucia.

Factor Q1 (Posición Social)

Se observa que existe una diferencia significativa entre Hombres y Mujeres. En donde las Mujeres se encuentran más perfiladas a conductas conservadoras, respetando las ideas establecidas y siendo tolerantes de las dificultades tradicionales. De igual forma las Mujeres se resisten más al cambio, prefiriendo conservar las situaciones actuales en que estas viven y dejar pasar oportunidades de cambio que podrían ser más benéficas que las situaciones en las que se encuentra en su momento. Confían en lo que se les ha enseñado a creer y suelen aceptar "lo probado y lo cierto", aun cuando algo más podría ser mejor.

Sus dificultades de cambio se pueden centrar, sobre todo entre el intervalo de abandonar lazos presentes y entablar los nuevos. Muestran cierta capacidad para afrontar situaciones difíciles y en ocasiones pueden guardar sentimientos que le son molestos y desagradables. A comparación de los Hombres, tienen un mejor sentido de la felicidad.

Factor Q2 (Certeza Individual)

los Hombres se encuentran ligeramente perfilados hacia un sentido de autosuficiencia, en donde prefieren sus propias decisiones, se sienten mas resueltos y tienden mas a tomar decisiones por si solos. Se encuentran inclinados a estudiar de forma independiente y aislarse cuando se sienten estresados.

Se reúnen con otras personas mas con propósitos instrumentales que afiliativos y pueden recibir menos promociones en los trabajos que realicen en comparación a otras personas.

Factor Q3 (Autoestima)

En este factor se observa que existe una similitud exacta en cuanto al nivel de autoestima.

Dan poca importancia a como los perciban los demás y suelen hacer lo que tienen ganas de hacer. Pueden ser incapaces de persistir para lograr sus metas personales o para realizar sus ambiciones.

En sus relaciones interpersonales no prosperan tanto como otros grupos de personas, en especial con situaciones relacionadas al trabajo.

Factor Q4 (Estado de Ansiedad)

En este factor las mujeres se perfilan mas a presentar una excitación psicológica en donde se sienten mas inquietas o presionadas. Muestran cierto malestar psicológico. En lo que respecta a su control personal pueden manifestar una necesidad de ayuda o sentirse abrumadas como para dar contestaciones solamente deseables, suelen tener problemas para relajarse, ser impacientes, e irascibles. Muchos temen perder el control aunado a una debilidad del yo resultante de procesos cognitivos.

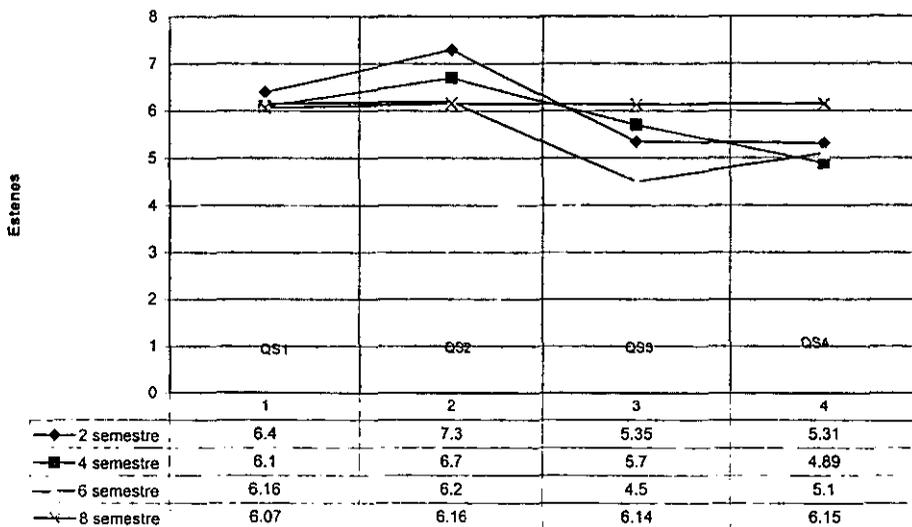
Esta excitación psicológica en ocasiones no teniendo forma de poder descargarse de manera cognitiva, se descarga de forma somática, ocasionando síntomas físicos negativos. Existe falta de liderazgo y autoridad, y tiende a ser menos estables emocionalmente.

De igual forma se pueden dar estas características en los Hombres, pero estas se podrían encontrar mas reducidas.

FACTORES SECUNDARIOS DE 16 FACTORES DE PERSONALIDAD EN MUJERES
Y HOMBRES

Diferencias entre Mujeres de diferentes Semestres

Puntaje de Factores Secundarios del 16 FP en Mujeres Estudiantes de Psicología de Diferentes Semestres



Factor QS1 (Introversión vs Extroversión)

El segundo semestre se encuentra ligeramente en el nivel mas alto de extroversión en comparación a sus compañeros de las demás semestres. Esto tal vez se deba a que encontrándose ellos en un nuevo ambiente lleguen a tener curiosidad o sientan este cambio como una novedad al comenzar esta carrera junto con todo lo que esto conlleva; perfilando sus intereses hacia el campo externo como una forma de asimilar y poder adaptarse a su nuevo ambiente.

Una vez pasado el tiempo o la novedad pueden replegarse hacia si mismos, esto sin perder este factor de extroversión, solo que mas disminuido Este factor en algún momento puede compensar algunas situaciones de ansiedad que se muestren en este grupo, apoyándose y buscando ayuda en las demás personas.

Factor QS2 (Poca Ansiedad vs Mucha Ansiedad)

Al encontrarse en un nuevo ambiente posiblemente estén en una situación de duelo la cual conlleva a dejar ciertas cosas o situaciones que ya antes eran conocidas y brindaban una seguridad por la habituación a estas y al darse este cambio posiblemente llegue a existir una tensión y un surgimiento de cierto índice de ansiedad, situación que se observa de la misma forma en el grupo de segundo semestre. Se puede tener una relación con el factor QS1, el cual puede compensar a este factor, brindando herramientas para poder mostrarse estable y adaptado a su medio ambiente.

A comparación de lo observado en el factor QS1, donde los otros semestres se muestran casi en un mismo nivel. En este factor secundario se observa que hay diferencias entre el segundo semestre, que ya anteriormente se menciona, el cuarto semestre, y por último sexto y octavo semestre que son semejantes en sus puntajes.

El nivel de ansiedad en cuarto semestre se encuentra de igual forma un poco alta. Tal vez esto tenga que ver con el nivel de constancia e inconstancia que se menciona en los factores del 16 FP, en donde este grupo puede ser un buen iniciador, pero un mal finalizador. En un principio se puede tener cierta constancia a seguir con una actividad determinada, conforme pasa el tiempo se da una lejanía entre el principio y el punto de donde ahora este se encuentra o se pierde la novedad y esta pasa a convertirse en algo habitual, provocando que sus intereses hacia esa actividad o situación disminuyan; ante este hecho podrían encontrarse ciertos mecanismos de defensa débiles o un yo débil el cual no pueda contener ciertos estados de ansiedad (C-). De igual forma Quezada, R. Menciona que los primeros cuatro semestres de la carrera son cruciales para que el estudiante siga cursando la carrera (UNAM, 1997).

Sexto y Octavo se encuentran en el nivel más bajo, tal vez debido a que ya han llegado a asimilar ciertas características de su personalidad las cuales dominan y pueden poner en práctica ante las situaciones que experimentan; sin embargo, aún así su nivel de ansiedad se encuentra por arriba de la media.

Factor QS3 (Susceptibilidad vs Tenacidad)

En este factor se llegan a observar diferencias más significativas entre los grupos. Sexto semestre se encuentra por debajo de la media tendiendo más a la susceptibilidad, puede que se muestren despreocupados y desanimados emotivamente, siendo más sensibles a las sutilezas de la vida, involucrándose en muchas reflexiones y consideraciones antes de emprender la acción ante un problema.

Del otro extremo, se encuentra el octavo semestre perfilado más hacia la tenacidad, son un grupo un poco más emprendedor, decisivo con personalidad animada, ante dificultades emprenden rápidas acciones sin suficiente consideración y reflexión, ignorando las sutiles relaciones de la vida.

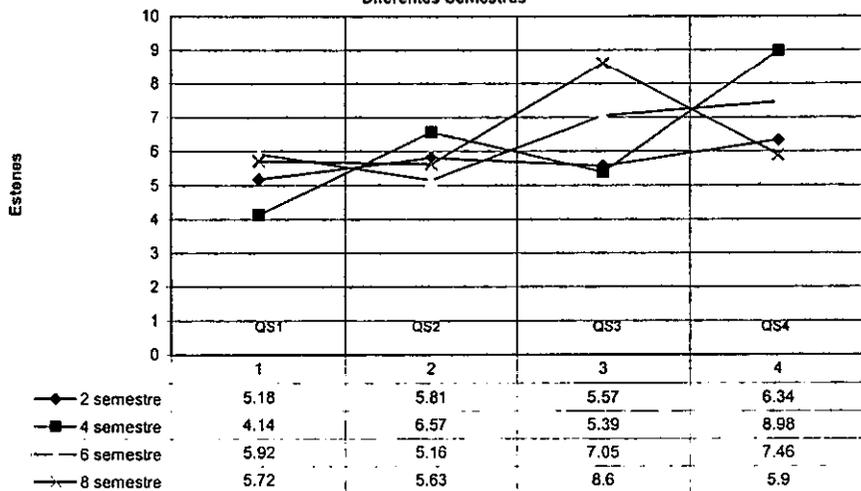
Factor QS4 (Dependencia vs Independencia)

De igual forma como en el factor anterior el octavo semestre se encuentra en el puntaje más alto mostrando ser personas más independientes, más emprendedoras, buscan ser recompensados, exhibiendo una considerable iniciativa. Del otro extremo, en el cuarto semestre son más dependientes del grupo, necesitan más apoyo orientan su conducta hacia las personas que le brinden esta ayuda.

Algo que resulta interesante de las diferencias de los factores secundarios entre las mujeres, es la forma en que el grupo de octavo semestre presenta una continuidad muy diferente a la de sus demás compañeras. Al parecer se muestran como personas más constantes y más estable en lo que a los 16 factores de personalidad representan, tienen una personalidad extrovertida, pero sin tender a la búsqueda de relaciones interpersonales como lo hacen los demás grupos, su nivel de ansiedad lo llegan a controlar de manera más adecuada que sus demás compañeras. De la misma forma son más tenaces, más animadas, emprendedoras y decisivas. Por último su puntaje en independencia las hace ver como personas con mayor grado de autosuficiencia, con más seguridad en sí mismas, sintiéndose con la capacidad adecuada para poder hacer buen uso de sus capacidades, actitudes y habilidades y así tener un mejor desenvolvimiento ante las situaciones que estas experimentan.

Factores secundarios en Hombres

Puntaje de Factores Secundarios del 16 FP en Hombres Estudiantes de Psicología de Diferentes Semestres



A diferencia de las mujeres los hombres presentan características muy diferentes con relación a los 16 factores de personalidad en sus factores secundarios.

Factor QS1 (Introversión vs Extroversión)

De forma casi semejante segundo, sexto y octavo tienen el mismo puntaje entre sí, comportándose en algunas ocasiones con características introvertidas y en otras con características extrovertidas.

Por otro lado, se tiene al cuarto semestre que se perfila más hacia un carácter de tipo introvertido, siendo más tímidos, autosuficientes (QS4) e inhibidos en los contactos interpersonales.

Factor QS2 (Poca Ansiedad vs Mucha Ansiedad)

Se encuentra que el cuarto semestre está por arriba de los demás grupos, perfilándose más hacia un estado de ansiedad, y que el sexto semestre está por debajo de los demás, perfilándose más hacia un estado de poca ansiedad.

Cuarto semestre se muestra con un más alto grado de ansiedad pudiendo tener algunos problemas ante el hecho de adaptarse a determinadas situaciones que experimenten, pueden existir algunas situaciones de sus vidas a las cuales no hayan logrado adaptarse de forma adecuada y que en un momento determinado le han causado una insatisfacción con las formas en que las enfrento. Se llegan a distraer mas fácilmente en la ejecución de una actividad, y son más propenso a perturbaciones o molestias físicas.

Por otro lado, sexto semestre, llega a sentirse mas satisfecho ante las situaciones que experimenta pudiendo sentirse más capaz de lograr aquello que le interese.

Algo que considero importante de mencionar en este factor y que parece tener cierta relación con otros dos factores secundarios (QS1 y QS3), es que segundo y cuarto semestre en QS1 se encuentran por debajo de lo que son sexto y octavo semestre; y pasando al factor QS2 se encuentra que ahora la situación es inversa, segundo y cuarto semestre se encuentran por arriba de sexto y octavo semestre.

Esto tal vez podría significar que estos grupos al tener un tipo de pensamiento mas perfilado hacia la introversión llegan a ser más ansiosos en su persona. Siendo introvertidos, pueden tender mas a aislarse a comparación de los otros grupos, situación que en un momento dado les puede limitar a conocer otros puntos de vista u otras maneras de manejar las situaciones las cuales ellos experimentan y enfrentan, al tener menos contacto con otras personas o con las cuestiones relativas al mundo externo, este grupo podría tener la dificultad para poder tener mejores vías para canalizar aquello que le pudiera causar algún malestar, esto provocar cierto nivel de ansiedad.

Por otro lado, al no tener un contacto mas estrecho con otros, ya que por su carácter le podría ser difícil pedir ayuda para apoyarse en alguien, este grupo se encontrara mas solo, relacionándose consigo mismo y apoyándose en si mismo, ocasionando que sea alguien mas independiente (QS4).

Mientras que sexto y octavo semestre se perfilan mas a un carácter extrovertido; y esto de forma intermedia; puede lograr que su nivel de ansiedad disminuya o se encuentre mejor controlado.

Al poder hacerse no solamente de herramientas internas, sino también de herramientas externas, las cuales después puede tener la oportunidad de asimilar, encuentra que le brindan tanto una estructura mas fuerte, como otras características que en una determinada situación el segundo y cuarto semestre no podrían ver; esto les brinda mas seguridad ante las actividades y hechos que experimenten. De la misma forma se apoyan mas en los demás (QS4), y se sienten más pertenecientes a un grupo, llevando a que su ansiedad disminuya o se encuentre mejor controlada.

Factor QS3 (Susceptibilidad vs Tenacidad)

En este factor se hacen más notorias las diferencias entre los grupos: sexto y octavo semestre se encuentran perfilados a un carácter más tenaz siendo segundo y cuarto semestre más susceptibles. Hay que mencionar que segundo y cuarto semestre se encuentran casi en la media entre los valores de susceptibilidad-tenacidad, pudiendo en ocasiones mostrar ciertas características de tenacidad y en otras de susceptibilidad.

Octavo semestre se encuentra mas perfilado hacia la tenacidad, tendiendo a ser más emprendedor, decisivo, de una personalidad animada, aunque con el riesgo de que a veces oriente su conducta hacia lo obvio, ignorando las sutiles relaciones de la vida, y teniendo dificultades puede que emprenda acciones rápidas sin suficiente consideración y reflexión.

De la misma forma que en los dos factores secundarios anteriores se observar una posible relación entre los factores secundarios y los semestres, se tiene nuevamente que sexto y octavo semestre se encuentran por arriba de segundo y cuarto. Se podría decir que un grupo que se encuentra con un nivel o control adecuado de ansiedad (QS2), puede llegar a permitir mas el poder arriesgarse a enfrentar o realizar situaciones nuevas, ser mas emprendedor, decisivo, con una personalidad animada, aunado a otro factor (QS1) que le permite ser mas extrovertido, mencionando que hay muchas características en la tenacidad que podrían relacionarse o asociarse con QS1 el cual comprende una actitud que sobresale socialmente, que es desinhibida y buena para establecer y mantener los contactos interpersonales; no hay que olvidar que QS1 no se llega a dar de forma muy significativa, pero si se llega a dar significativa en comparación a segundo y cuarto semestre.

Factor QS4 (Dependencia vs Independencia)

Las diferencias en este factor, también se encuentran igual de marcadas que en el factor QS3, solo que ahora el cuarto semestre se encuentra mas orientado hacia la independencia, seguido del sexto semestre, luego por el segundo y por ultimo del octavo semestre.

Ante esta situación el cuarto semestre tiende a mostrarse más agresivo, independiente, emprendedor e incisivo. Busca situaciones donde su conducta sea al menos tolerada y posiblemente recompensada, Exhibe una considerable iniciativa. Contrario a este se encuentra el octavo semestre que se perfila un poco mas hacia un carácter dependiente, se encuentra ligeramente por arriba del promedio estén encontrándose dentro de un carácter independiente, pero asolo que a diferencia del cuarto semestre sus rasgos en este factor son menos significativos. En algunas ocasiones pueden mostrarse más pasivos, siendo probable que deseen y necesiten mas apoyo de otras personas, incluso orientando su conducta hacia aquellos que le brindan este apoyo.

En esta situación parecería contradictorio que cuarto semestre teniendo un mayor nivel de ansiedad, sea considerablemente mas independiente que sus demás compañeros, y que octavo semestre teniendo un nivel casi similar al puntaje de sexto semestre que es el mas alto en extraversión, con una ansiedad sobre el estén promedio, controlando su ansiedad de manera más aceptable y teniendo un puntaje en tenacidad por arriba de sus compañeros de otros semestres, se encuentre mas perfilado a la dependencia que otros. Podría decirse que ante el hecho de que exista un cierto nivel de ansiedad las personas podrían tender a ser mas activas tratando de disminuir la angustia presente, buscando situaciones mas placenteras o menos angustiantes, viéndoseles en ocasiones como emprendedores y con iniciativa. Por otro lado, cuarto semestre puede mostrar ser independiente, posiblemente debido a que tiene un carácter de tipo más introvertido se puede encontrar en mas ocasiones aislado o menos relacionado con otros, al encontrarse en esta situación, mas responsabilidades o acciones están sujetas a sus propias decisiones; sin considerar aspectos o resoluciones que otras personas podrían dar; haciéndolo parecer en un momento determinado que son mas independientes, debido a que no podrían tomar otros soportes interpersonales necesitan tener la iniciativa requerida para afrontar las situaciones por ellos mismos.

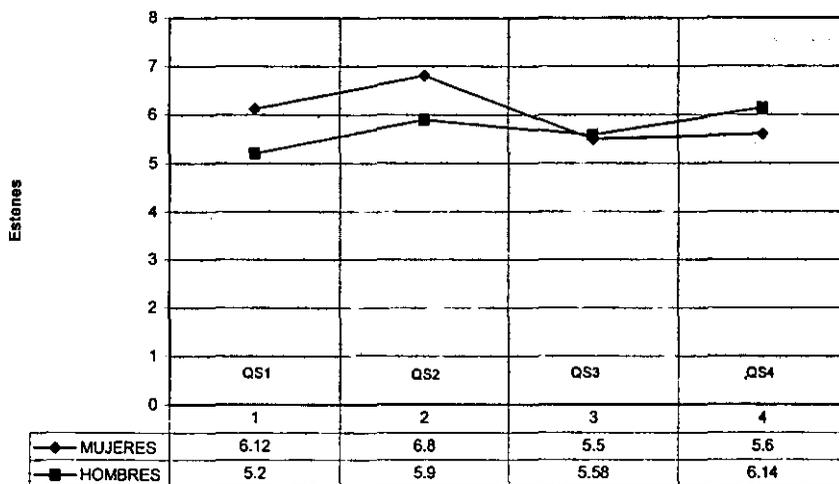
Por ultimo se encuentra octavo semestre en donde se observa que esta mas perfilado hacia la dependencia, siendo en ocasiones más pasivo y pudiendo necesitar mas apoyo de otras personas. Ante esto se podría decir que teniendo un nivel medianamente alto de extraversión puede en ocasiones depender del grupo, ya que este tiene un sentido de pertenencia al grupo o a las personas, tiende mas a consultar o compartir las situaciones que vive, tiene mas posibilidades de respuesta y puede no limitarse a menores vías de solución o enfrentamiento.

De igual forma se puede mostrar pasivo ante una posible ocasión situacional. Ante el hecho de encontrarse en últimos semestres tiende más hacia una pronta terminación de la carrera, hacia un cambio de situación el cual podría implicar un cambio de habituación y una preparación de los mecanismos de adaptación para poder asimilar el posiblemente nuevo sistema.

Ante estos próximos cambios puede haber un crecimiento de la tensión y ansiedad en este grupo, provocando que en un determinado momento las respuestas a conflictos, problemas o situaciones que viva el individuo se vuelvan más lentas o pausadas debido a la posible consecuencia que esta respuesta podría provocar.

Mujeres y Hombres en el factor Secundario.

Puntaje de Factores Secundarios del 15 FP de Mujeres y Hombres Estudiantes de Psicología de Diferentes Semestres



De forma general las mujeres y los hombres de la facultad de psicología analizados se muestran de la siguiente forma:

Factor QS1 (Introversión vs Extroversión)

Las mujeres tienden mas hacia la extroversión, son personas que sobresalen socialmente, son desinhibidas, y buenas para establecer y mantener los contactos interpersonales, esto a diferencia de los hombres que se comportan de mayor manera con características introvertidas.

Factor QS2 (Poca Ansiedad vs Mucha Ansiedad)

De la misma forma que en QS1 las mujeres se encuentran con un nivel mas alto de ansiedad a comparación de los hombres. Las mujeres en algún momento pueden sentir su vida un poco insatisfactoria, siendo a veces incapaces de lograr aquellas cosas que les interesan, tienen una falta de interés para realizar tareas difíciles, ya que tal vez sean personas distraídas y con algunas molestias físicas.

Los hombres también tienden a estas características ya mencionadas, pero en menor grado que las mujeres.

Factor QS3 (Susceptibilidad vs Tenacidad)

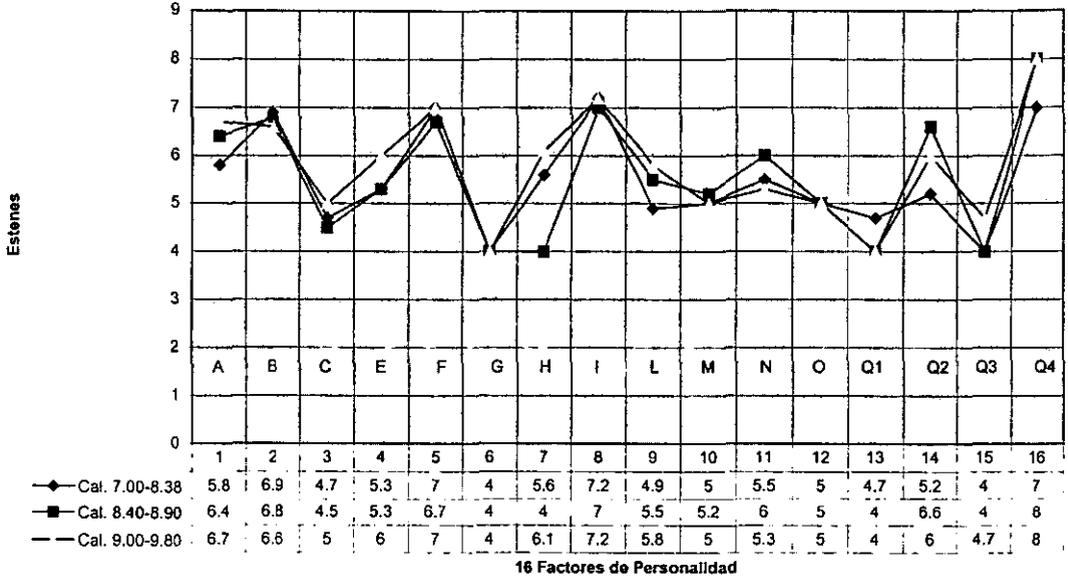
En este factor llegan a mostrar un mismo nivel en tenacidad-susceptibilidad, encontrándose dentro de los polos. Siendo en ocasiones, emprendedores, decisivos, animados y sin ser reflexivos y en otras ocasiones ser lo contrario de esto.

Factor QS4 (Dependencia vs Independencia)

En este factor secundario, los hombres se encuentran mas perfilados hacia la independencia y las mujeres se llegan a encontrar entre los dos polos pudiendo comportarse en algunas ocasiones con características independientes y en otras con características dependientes.

16 FP en Mujeres de Acuerdo a Calificaciones Reportadas

Diferencia de 16 Factores de Personalidad en Mujeres Conforme a calificaciones



Entre los puntos que se encuentran más significativos están los siguientes:

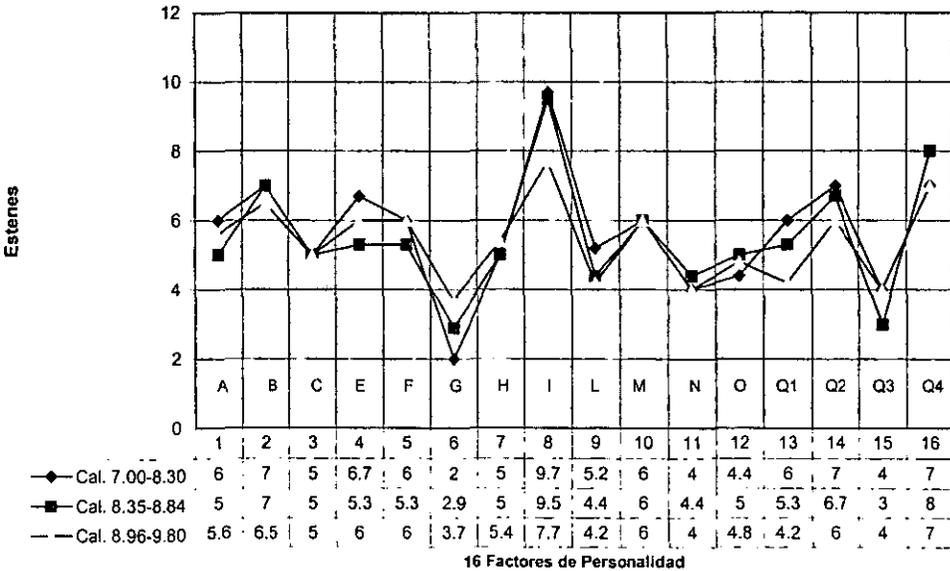
Las mujeres con calificación baja muestran ser personas más reservadas, discretas y apartadas; tal vez sea porque se reúnan mas por cuestiones afiliativas que instrumentales, le sigue el grupo de calificaciones intermedias y por ultimo esta el grupo de calificaciones altas, quienes se muestran como personas más expresivas, afectuosas, complacientes y participantes; es decir son más sociables. A comparación del grupo de calificaciones bajas e intermedias que se encuentran en el mismo nivel, el grupo de calificaciones altas es más afirmativo, agresivo y competitivo, tal vez por eso se explique el nivel alto de competitividad en orientación a logro en este grupo. El grupo de Cal. 9.00-9.80 se muestra mas desconfiado y suspicaz, contrario al grupo de Cal. 7.00-8.38 que es ligeramente mas confiado. Las mujeres con calificaciones intermedias y altas son mas conservadoras y respetuosas de las ideas establecidas. Por otro lado, las mujeres con calificaciones altas son

menos incontroladas, menos flojas, siguen menos sus propios impulsos y son menos indiferentes a las reglas a comparación del grupo de calificaciones intermedias y bajas que se encuentran en un mismo nivel. El grupo de calificaciones altas e intermedias, a diferencia de las calificaciones bajas, muestran un nivel más alto de tensión, frustración y sobreexcitación.

Se observa también que el grupo de calificaciones intermedias es más recatado, tímido y reprimido, sugiriéndole el grupo de calificaciones bajas y las mujeres con calificaciones altas se muestra más aventurado, desinhibido y con un gusto más fuerte por conocer gente. Por último se observa que las mujeres con calificaciones intermedias se muestran más autosuficientes, ricas en recursos y prefieren más sus propias decisiones, debido tal vez a que sean personas más tímidas y recatadas, teniendo que ser más independientes en estas cuestiones, siguiéndoles el grupo de calificaciones altas y luego el de calificaciones bajas.

16 FP en Hombres de Acuerdo a Calificaciones Reportadas

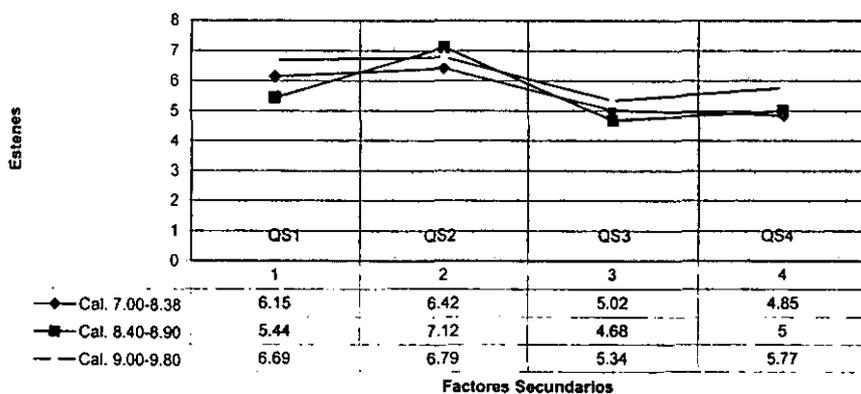
Diferencia de 16 Factores de Personalidad en Hombres Conforme a Calificaciones



Los hombres con calificaciones bajas se muestran como personas más expresivas, afectuosas, complacientes y participantes, siguiéndoles el grupo de calificaciones altas y por ultimo el grupo de calificaciones intermedias que se muestran mas reservados y discretos. También el grupo de Cal. 7.00-8.30 se muestra más afirmativo, agresivo, terco y competitivo, siguiéndole nuevamente el grupo de calificaciones altas y luego el de calificaciones intermedias que se muestra más sumiso, indulgente y obediente; esto concuerda con el grado de orientación a logro, que mas adelante se mostrara en donde los hombres con calificaciones bajas tienen un grado de competitividad mas alto que sus demás compañeros. De igual forma los hombres con calificaciones bajas son mas dados a desacatar las reglas y a ser más activos, siendo en menor grado los de calificaciones intermedias y por último los de calificaciones altas. A diferencia de los grupos con calificaciones bajas e intermedias, los hombres con calificaciones altas, tienden a ser menos afectuosos, sensitivos, empáticos y dependientes. Los grupos de calificaciones intermedias y altas tienden a ser mas confiados, aceptando condiciones, siendo diferente en el grupo de calificaciones bajas que se muestran más suspicaces. Los hombres con calificaciones altas son mas conservadores y respetuosos de las ideas establecidas, siguiéndoles los de calificaciones intermedias y por ultimo los hombres de calificaciones bajas que son de un carácter más experimentador y de pensamiento liberal. Los hombres con calificaciones altas son menos autosuficientes, con menos recursos, mientras que del otro lado se encuentran los hombres con calificaciones bajas que se muestran más autosuficientes y más ricos en recursos propios, prefiriendo sus propias decisiones. Por último se encuentra que el grupo de calificaciones intermedias es más incontrolado, flojo, sigue sus propios impulsos y es más indiferente a las reglas, así como su grado de ansiedad es mas alto a comparación de los grupos de calificaciones bajas y altas, quienes se muestran menos incontrolados, flojos e indiferentes a las reglas y con menos grado de ansiedad.

Factores Secundarios en Mujeres de Acuerdo a Calificaciones Reportadas

Diferencias de Factores Secundarios del 16 FP en Mujeres Conforme a Calificaciones.



Las mujeres con calificaciones intermedias tienden a ser más tímidas, autosuficientes e inhibidas en los contactos interpersonales, mientras que sus demás compañeras; de calificaciones bajas y calificaciones altas; sobresalen más fácilmente socialmente, son más desinhibidas, y buenas para establecer y mantener los contactos interpersonales. Las últimas tienden más a estas características (Factor QS1).

El grupo de calificaciones intermedias se encuentra con el nivel de ansiedad más alto, siguiéndole el grupo de calificaciones altas y por último el grupo de calificaciones bajas. Tienden a tener un cierto grado de ansiedad, pueden estar insatisfechas con la forma en que enfrenten algunas demandas de la vida y de lograr lo que ellas quieren. Pueden estar tensas o sobreexcitadas. No hay que olvidar que el grupo de calificaciones intermedias tiende más a este estado y que del otro lado el grupo de calificaciones bajas tiende menos a esto

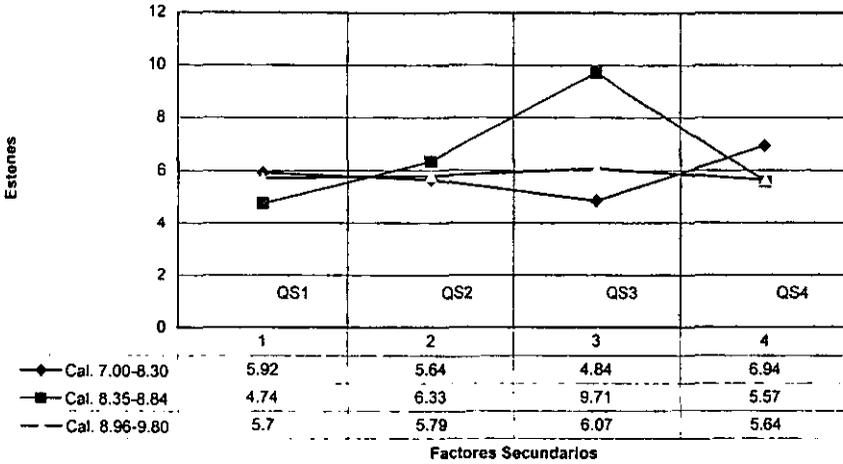
(Factor QS2).

Los tres grupos se encuentran casi sobre la misma puntuación, tendiendo menos a las características de este factor las mujeres con calificaciones altas y perteneciendo más a estas características el grupo de mujeres con calificaciones intermedias. Es probable que se vean preocupadas por una penetrante emotividad y puede ser del tipo frustrado y desanimado. Sin embargo, pueden ser más sensibles a las sutilezas de la vida y si tienen problemas, se involucran en muchas reflexiones y consideraciones antes de emprender la acción (Factor QS3).

El grupo de calificaciones bajas y calificaciones intermedias se encuentra sobre el mismo nivel, mostrándose como personas un poco más dependientes del grupo y de personalidad pasiva. Es probable que necesiten de apoyo de otras personas que orienten su conducta hacia las personas que le brindan mucho apoyo. En el caso de las mujeres con calificaciones altas, estas se muestran más independientes, emprendedoras e incisivas, exhiben una considerable iniciativa. Hay que mencionar que los tres grupos en este caso se encuentran en los límites de lo que podría ser el cambio de características o rasgos (5.5), teniendo en cuenta esto, puede ser que en ocasiones sus características cambien a otras: por ejemplo, de dependiente a independiente.

Factores Secundarios en Hombres de Acuerdo a Calificaciones Reportadas

Diferencia de Factores Secundarios del 16 FP en Hombres Conforme a Calificaciones.



Los Hombres con calificaciones bajas y altas tienden a ser personas que sobresalen más fácilmente socialmente, a ser más desinhibidos y mejores para establecer y mantener los contactos interpersonales. Los Hombres con calificaciones intermedias se muestran más tímidos, autosuficientes e inhibidos en los contactos interpersonales. De igual forma hay que mencionar que los tres grupos se encuentran casi en los límites de sus características, por lo que en determinadas situaciones estos podrían cambiar a otras características o formas de manejarse. Por ejemplo: de introvertido a extrovertido (Factor QS1).

Los tres grupos en este caso se muestran casi con el mismo nivel de ansiedad. Presentan cierto grado de ansiedad con algunas inadaptaciones ante las demandas de la vida y ante los logros que ellos quieren (Factor QS2).

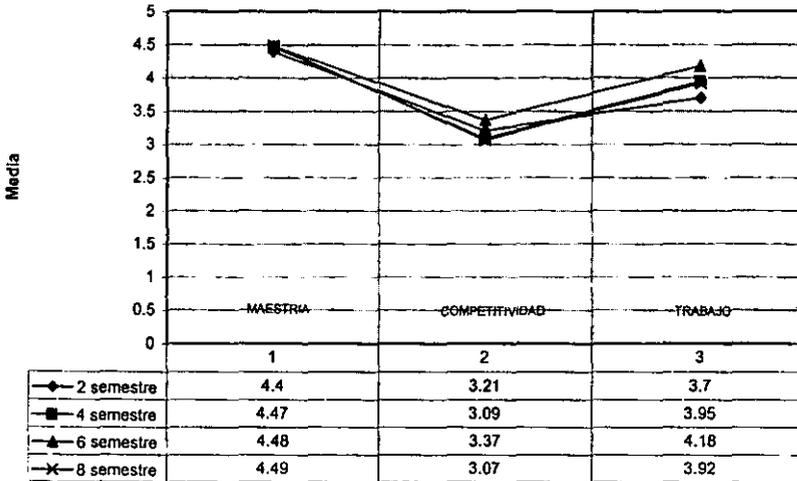
Se encuentra que existen diferencias considerables en este factor entre los diferentes grados de calificación reportados. Los Hombres con calificaciones intermedias son más emprendedoras, decisivas, con una personalidad animada. Pueden ignorar las sutiles relaciones de la vida, y que orienten su conducta hacia lo obvio. Si tienen dificultades, es probable que emprendan rápidas acciones sin suficiente consideración y reflexión..

Los Hombres con calificaciones altas presentan estas características, pero en menor grado ya que existen diferencias considerables. Por ultimo el grupo con calificaciones bajas esta mas inclinado a preocuparse por una penetrante emotividad, puede frustrarse mas y estar mas desanimado. Es más sensible a las sutilezas de la vida. Si tiene problemas, se involucra en muchas reflexiones y consideraciones antes de emprender la acción.

Los tres grupos se encuentran bajo un nivel de independendencia, pero los Hombres con calificaciones bajas tienden mas a estas características y los Hombres con calificaciones altas e intermedias se encuentran con el mismo nivel, por debajo del primer grupo. En este factor se tiende a ser más independiente, emprendedor, incisivo y exhibe una considerable iniciativa.

Orientación a Logro en Mujeres y Hombres Estudiantes de Psicología

Orientacion a Logro en Mujeres Estudiantes de Psicologia de Diferentes Semestros

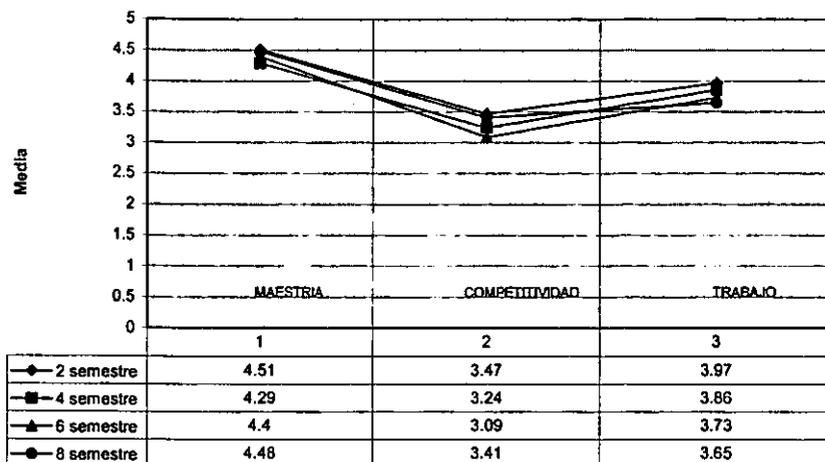


MUJERES

Todas las mujeres se encuentran casi en el mismo nivel, mostrando una misma motivación a logro. Referente al nivel de competitividad cuarto y octavo semestre se encuentran con semejantes niveles de puntuación, siendo ligeramente elevado el segundo semestre y quedando por arriba de todos el sexto semestre.

En cuanto al puntaje en trabajo, es el puntaje a comparación de las otras áreas el que mas varia, pero aun así se llega a mantener sobre una cierta semejanza, donde sexto semestre se encuentra por arriba de todos y segundo semestre se encuentra con el puntaje mas bajo.

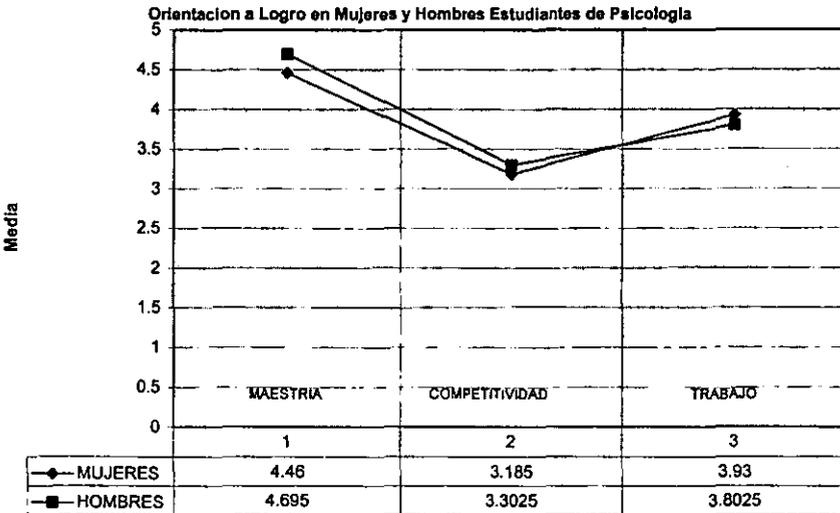
Orientacion a Logro en Hombres Estudiantes de Psicología de Diferentes Semestres



HOMBRES

Los cuatro grupos se encuentran casi con la misma puntuación en Maestría, de la misma forma con los puntajes del trabajo, muestran de manera semejante casi la misma puntuación; en competitividad se encuentra mas alto el segundo y el octavo semestre, siguiéndoles cuarto y por ultimo sexto semestre. Así también en el puntaje de trabajo, se encuentra con el puntaje mas alto a segundo semestre, siendo seguido, casi con la misma puntuación por cuarto semestre y casi semejante al ultimo se encuentran, sexto y octavo semestre.

Orientación a logro en Mujeres y Hombres Estudiantes de Psicología



Tanto hombres y mujeres llegan a tener una puntuación alta en Maestria por arriba del 88 % del puntaje total mostrando ser personas con una mayor preferencia por las tareas difíciles, buscando en esta perfección, se intimidan menos ante situaciones que impliquen responsabilidad, se perfilan a ser personas más realistas, su modo de pensar está más orientado hacia el futuro, anticipando más adecuadamente las situaciones y prediciendo de manera más lógica las situaciones, en comparación a otras personas pueden ser prácticos y determinados a alcanzar la mejor meta posible, una vez que se han comprometido emocionalmente a llevar a cabo cierta tarea, se sienten con la seguridad de poder llevarla a cabo.

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 las ejecuciones previas.

En cuanto al puntaje de trabajo se encuentra que están por arriba del 76% del puntaje total de esta escala, mostrándose como personas que llegan a ser cumplidas en las tareas que se les asignan, en ocasiones a un cierto extremo de la perfección, una vez que empiezan una tarea persisten hasta terminarla, no están tranquilos hasta que su trabajo quede bien hecho y cuando se les dificulta una tarea insisten hasta dominarla.

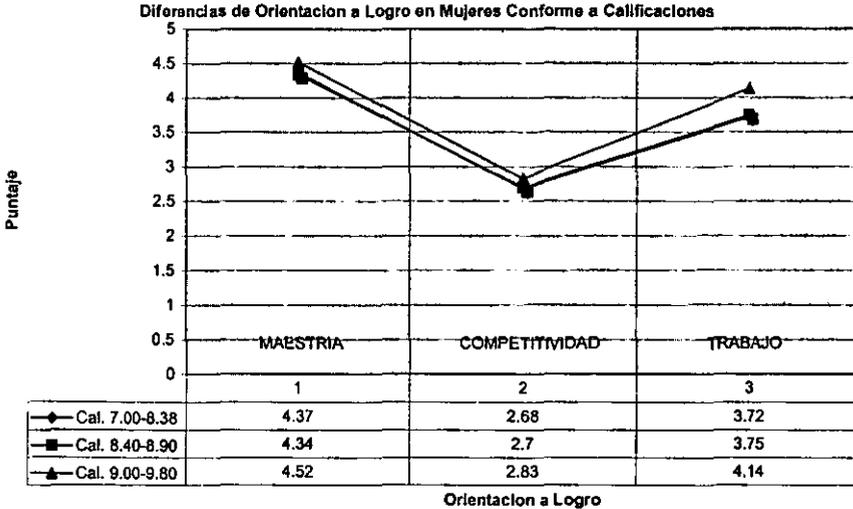
A comparación de Maestría y Trabajo, el puntaje de competitividad es el que se encuentra más bajo. Vienen a presentar casi un mismo nivel en sus puntajes. Este no llega sino hasta un máximo del 66% del puntaje total de esta escala. Lo cual nos lleva a la siguiente afirmación. Se puede decir que su nivel es bajo en comparación a los demás ya que están ocupado en realizar y concluir sus ejecuciones de la mejor manera, que sobrepasar a los demás. Puede ser que confíen mas en su habilidad y en sus potencialidades y además estén seguros en lo que realizan y en que terminaran sus tareas, que por lo mismo no se llegan a preocupar en lo que están haciendo los demás.

La gente que es competitiva puede tender mas a la consecuencia de reconocimiento y premios. Los competitivos tienden a desarrollar un estilo de confrontación negativo que no contribuye al desarrollo de buenas relaciones interpersonales.

También se ha observado que entre mas competitiva es la gente es mayor el numero de rasgos instrumentales negativos (ser mas dictatoriales, dominantes y agresivos) y menor el de rasgos expresivos positivos (ser amables y preocuparse por otros).

También se encontró que tanto en la orientación a logro, como al trabajo, se relacionan positivamente con rasgos instrumentales positivos (activos e independientes), como con expresivos positivos (gentiles, amables, preocupados por otros). Y de la misma manera se reporta una relación positiva de maestría y trabajo con autoestima.

Orientación a Logro en Mujeres Conforme a Calificaciones Reportadas

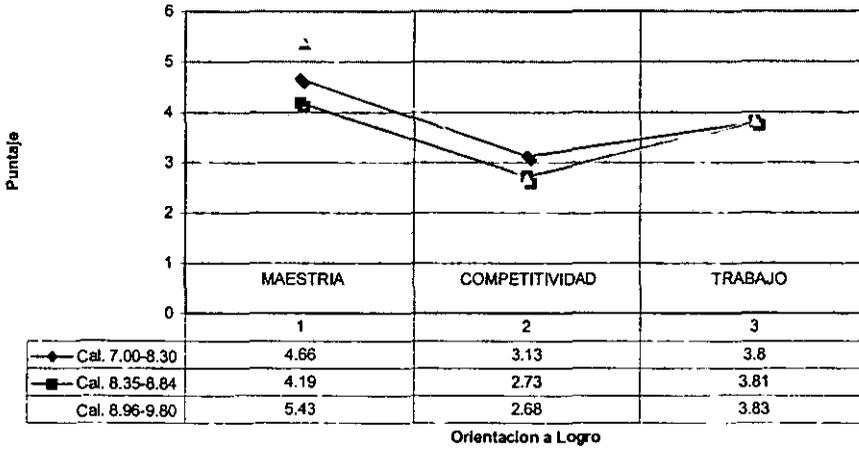


Existe una diferencia que no es significativa, pero que se es considerable mencionar: Las mujeres con mayores calificaciones son personas con mayor preferencia por las tareas difíciles, gustan de tareas que impliquen responsabilidad, son personas más realistas, con un modo de pensar más hacia el futuro, son prácticas, cuando se comprometen emocionalmente a llevar a cabo una tarea se sienten seguras de terminar y les gusta que lo que hacen quede bien hecho. En competitividad se interesan más en sobrepasar a los demás, llegan a mostrar más rasgos instrumentales negativos (ser más dictatoriales, dominantes y agresivos). En el área de trabajo, son más cumplidas en las tareas que se les asignan y persisten hasta terminarla, están más tranquilas hasta que su trabajo quede bien hecho y si se les dificulta una tarea insisten más que sus otras compañeras hasta dominarla.

En los otros dos grupos de mujeres con calificaciones más bajas, estas características se llegan a dar de igual forma, pero menos presente. En cuanto a competitividad, existen más rasgos positivos en mujeres, pero entre estas, las mujeres con calificaciones más altas tiene más rasgos negativos.

Orientación a Logro en Hombres Conforme a Calificaciones Reportadas

Diferencias en Orientacion a Logro en Hombres Conforme a Calificaciones



Respecto a Maestría, estos se encuentran sobre diferentes niveles mostrándose diferencias más significativas entre el grupo de calificaciones altas y el grupo de calificaciones intermedias.

Los hombres con calificaciones altas son personas con mayor preferencia por tareas difíciles, gustan de tareas que impliquen responsabilidad, son personas más realistas con un modo de pensar más hacia el futuro, son prácticos, cuando se comprometen emocionalmente a llevar a cabo una tarea, se sienten seguros de terminarla, les gusta que lo que hacen quede bien hecho. Luego le siguen los hombres con calificaciones bajas y por último el grupo de calificaciones intermedias.

En Competitividad se encuentra que los grupos con calificaciones altas e intermedias tienden menos a la competitividad, y el grupo de calificaciones bajas tiene el grado más alto. Con esto se puede decir que el grupo de calificaciones altas e intermedias se interesan menos en superar a los demás, la atención la enfocan más a su propio trabajo que a la de los otros, ya que tienen la confianza y la

seguridad en si mismos del valor que signifique realizar y terminar su trabajo. El grupo con calificaciones mas bajas se interesa mas por sobrepasar a los demás y muestran mas rasgos instrumentales negativos (ser mas dictatoriales, dominantes y agresivos).

En la categoría de Trabajo los tres grupos se encuentran sobre el mismo nivel mostrándose todos ellos como personas cumplidas en las tareas que se les asignan, persistiendo en esta hasta terminarla, están mas tranquilos hasta que su trabajo quede bien hecho y si se les dificulta una tarea insisten hasta dominarla.

Correlaciones significativas entre los 16 Factores de Personalidad y Orientación a logro.

Maestría-Trabajo	.000
Estado de Ansiedad-Fuerza Yoica	.000
Consciencia-Fuerza Yoica	.000
Aptitud Situacional-Consciencia	.000
Fuerza Yoica-Credibilidad	.000
Fuerza Yoica-Emotividad	.000
Aptitud Situacional-Fuerza Yoica	.000
Estado de Ansiedad-Consciencia	.000
Dominancia-Credibilidad	.000
Dominancia-Posición Social	.000
Estado de Ansiedad-Aptitud Situacional	.000
Estado de Ansiedad-Credibilidad	.000

Correlaciones de los Puntajes Totales entre Hombres Estudiantes de Psicología

Fuerza Yoica-Credibilidad	.000
Fuerza Yoica-Aptitud Situacional	.000
Estado de Ansiedad-Consciencia	.000
Fuerza Yoica-Estado de Ansiedad	.000
Consciencia-Aptitud Situacional	.000
Fuerza Yoica-Consciencia	.000
Estado de Ansiedad-Credibilidad	.000
Aptitud Situacional-Impulsividad	.000
Actitud Cognitiva-Lealtad Grupal	.000
Estado de Ansiedad-Aptitud Situacional	.001
Autoestima -Aptitud Situacional	.003
Autoestima-Fuerza Yoica	.003
Consciencia-Credibilidad	.003
Autoestima-Expresividad Emocional	.005
Autoestima-Estado de Ansiedad	.006
Sutileza-Impulsividad	.008
Consciencia-Impulsividad	.008
Emotividad-Dominancia	.009

Con lo encontrado anteriormente se puede mencionar lo siguiente.

Que las mujeres en su motivación a logro en su orientación a la maestría y al trabajo, tiene una correlación alta moderada en donde se ve que estas dos categorías pueden coincidir en muchas actividades enfocadas a una misma meta. Se muestran como personas mas comprometidas con las labores que hacen, tratando de que sus logros sean cada vez mejores.

Se observa que el factor de Fuerza Yoica (C) tiene correlación con los siguientes factores: Estado de Ansiedad (Q4), Conciencia (O), Credibilidad (L), Emotividad (I) y Aptitud Situacional (H) Al parecer la fuerza yoica tiene un papel muy importante, ya sea como controlador o director de otros factores los cuales de una u otra forma buscan expresarse en la personalidad del individuo. Se podría suponer que existiendo mas fuerza yoica los estados de Emotividad y Aptitud Situacional aumentarían en los estenes de la grafica, siendo mas de un carácter sensitivo, afectuoso, dependiente y sobreprotegido, así como aventurado, desinhibido, con un gusto mas fuerte por conocer gente. Al suceder esto se provocaría una disminución de los estados de Ansiedad, Conciencia y credibilidad, llevando a un carácter mas tranquilo, relajado y sereno, mas seguro de si mismo y apacible, con una mayor grado de confianza. O en caso de disminuir la Fuerza Yoica, podría suceder todo lo contrariamente expuesto anteriormente, cada una de acuerdo al grado de correlación expuesto en el cuadro anterior..

Por otra parte, se encuentra una correlación entre el factor de Consciencia (O) y Aptitud Situacional (H) y Estado de Ansiedad (Q4). Se da moderadamente alta la correlación entre Consciencia y Aptitud Situacional y baja entre Consciencia y Estado de Ansiedad. Tal vez siendo personas más seguras de sí mismas, apacibles y serenas pueden ser por otro lado personas mas aventuradas, desinhibidas y con mas gusto por conocer gente. En este caso como la correlación es baja puede haber otros factores que afecten al estado de Ansiedad como lo es la fuerza yoica, la credibilidad y la aptitud situacional entre posiblemente otros.

Dominancia se correlaciona de forma baja con Credibilidad y Posición Social, pudiendo ser que al aumentar este factor se llegue a ser una persona con mas confianza, con posibilidades de experimentar un pensamiento mas libre. O de forma contraria, al disminuir el carácter dominante se vendría a ser una persona menos confiada y más conservadora de las ideas establecidas, puede haber otros factores que lleguen a afectar a estos dos factores.

El estado de Ansiedad también se correlaciona de forma baja con los factores de Aptitud Situacional y Credibilidad, pudiendo ser que en ocasiones al haber un grado alto de ansiedad uno pueda ser mas desconfiado y suspicaz y sea menos aventurado, desinhibido, con gusto por conocer gente.

En los Hombres se encuentra lo siguiente:

Se observa que el factor de Fuerza Yoica tiene una correlación moderadamente alta con los factores de Credibilidad (L), Aptitud Situacional (H) Estado de Ansiedad (Q4) y Conciencia (O), y una correlación baja con el factor de Autoestima (Q3). Ante esto se puede pensar lo siguiente: que al haber una mayor fuerza yoica posiblemente este tipo de personas se sientan mas relajadas, tranquilas, serenas, mas seguros de si mismos, apacibles y con mas confianza, así como mas aventurados y desinhibidos, con un gusto mas fuerte por conocer gente; esto se vería reflejado en la grafica del 16 FP con puntajes estenes mas bajos en (L), (Q4), (O) y mas alto en (H). Por otro lado, puede haber una correlación baja en Autoestima en donde al haber mayor fuerza yoica, se puede ser mas controlado, firme y con fuerza de voluntad, observándose en la grafica un aumento del puntaje estén en este factor.

Si hubiese menor Fuerza Yoica, todo lo mencionado anteriormente resultaría contrario, ante esta situación.

El factor de Conciencia (O) se correlaciona moderadamente alto con los factores de Estado de Ansiedad (Q4) y Aptitud Situacional (H); y de forma baja con los factores de Credibilidad (L) e Impulsividad (F). Con los correlatos altos al haber un mayor grado de consciencia el nivel de ansiedad podría disminuir siendo mas relajado y tranquilo, así como aumentaría su aptitud situacional siendo mas aventurado, mas desinhibido y con un gusto mayor por conocer gente. Por otro lado, en los correlatos bajos al aumentar el grado de consciencia puede aumentar el nivel de confianza, así como también el nivel de

despreocupación, teniendo en cuenta que pueden existir otros factores que se correlacionan con estos dos factores.

Mujeres		
Maestría	Trabajo	Competencia
Q2 Certeza Individual -.04597	Q2 Certeza Individual .04613	M Actitud Cognitiva .05446
Q1 Posición Social .03141	Q1 Posición Social .03478	H Aptitud Situacional .02423
I Emotividad -.05813	N Sutileza -.02404	B Inteligencia .01934
B Inteligencia .05180	M Actitud Cognitiva .03895	
	I Emotividad -.04599	
	F Impulsividad .00064	
Hombres		
Maestría	Trabajo	Competencia
Q1 Posición Social .05541	Q1 Posición Social .01018	Q2 Certeza Individual .02706
O Consciencia .05173	N Sutileza .02954	M Actitud Cognitiva .00547
N Sutileza .05068	F Impulsividad .06786	H Aptitud Situacional .00522
M Actitud Cognitiva .04970	E Dominancia .06414	G Lealtad Grupal .05855
L Credibilidad .05692	C Fuerza del Yo .04309	C Fuerza del Yo -.01239
I Emotividad .01815		
F Impulsividad .01591		

Se encuentra que algunos factores de personalidad pueden llegar a influir en la motivación a logro.

En el caso de las mujeres la orientación a logro en maestría se puede encontrar más influido por la posición social que estas juegan, la inteligencia, la certeza individual y la emotividad. De esta manera siendo más conservadoras, respetando las ideas establecidas siendo tolerantes ante las dificultades tradicionales (Q1:4); mostrando una capacidad mental por arriba de la media, aprendiendo rápidamente de las situaciones que experimentan, adaptándose fácilmente a su entorno (B:7); también puede llegar a influir en la autosuficiencia, prefiriendo tomar sus propias decisiones, tendiendo más al uso de sus propios recursos. Por otro lado, en lo que respecta a la emotividad que presentan al parecer

existen algunas características que afectan al grado de maestría: por ejemplo, la evaluación y solución de problemas de un modo subjetivo, la necesidad de buscar ayuda, simpatía y aceptación por parte de otras personas las puede hacer mas dependientes.

La orientación a Logro en el Trabajo se puede encontrar influida por ser mas impetuosas, entusiastas, precipitadas y despreocupadas, mostrándose mas alegres, francas y expresivas, siendo también mas rápidas y alertas (F:7); Requieren ser menos ingenuas y mas astutas, involucrarse menos afectuosa y emotivamente y ser mas disciplinadas, para que su nivel en trabajo aumente (N:5.8); influyen en la orientación al trabajo respetando las ideas establecidas y tolerando las dificultades a las que se encuentren (Q1:4); Influye de igual forma si se muestran mas objetivas, siendo mas practicas, convencionales, preocupadas por interés y asuntos inmediatos (M:5); toman sus propias decisiones y tienden mas al uso de sus propias decisiones (Q2:6). También llega a afectar la emotividad en este factor, ya que siendo mas afectivas y sensitivas, buscan ayuda, simpatía y dependencia a un grupo determinado, provocando esto que sus intereses se aboquen mas a la pertenencia de un grupo que a la realización de tareas u objetivos planteados anteriormente.

La orientación a logro en Competencia se encuentra correlacionado por el nivel de inteligencia, Aptitud Situacional y Actitud Cognitiva. Su grado de competencia se encuentra correlacionado con su nivel de inteligencia que se encuentra por arriba de la media, mostrándose mas perspicaces, aprendiendo rápido y siendo intelectualmente mas estables (B:7); Influyen también el que se sea tímido, reprimido, vergonzoso, recatado, subjetivo y distraído (H:5.5) (M: 5).

Correlación en Hombres

En Maestría se encuentra correlación con los siguientes factores de personalidad: Impulsividad, Emotividad, Actitud Cognitiva, Posición social, Consciencia, Sutileza y Credibilidad. Estos factores pueden influir mostrando las siguientes características: Siendo mas entusiastas, impetuosos y despreocupados (F:6); en las relaciones interpersonales siendo mas afectuosos, sensitivos, inquietos, esperando afecto, tratando de ser aceptado por los demás (I:8.6); en otros momentos siendo subjetivos, imaginativos y distraídos (M:6); en otros experimentando analítica y liberalmente (Q1:5.2) la confianza en si mismos puede

augmentar su desempeño en maestría (O:5); también mostrando un carácter sincero, modesto y sin pretensiones (N:4).

En Orientación a Logro hacia el trabajo, los factores que llegan a influir en este son los siguientes: Posición social, Sutileza, Impulsividad, Dominancia y Fuerza del yo. Aumenta el grado de orientación al trabajo mostrando estas características: experimentando mas analítica y liberalmente (Q1:5.2); siendo mas sincero y modesto (N:4); siendo mas entusiastas, impetuosos y despreocupados (F:6); tendiendo mas hacia la ascendencia y la agresividad (E:6) y aumentando su fuerza yoica, para ser más maduros, calmados y realistas.

Por último en su orientación a logro en la competitividad muestran correlación en los siguientes factores: Certeza Individual, Actitud Cognitiva, aptitud Situacional, Lealtad Grupal y Fuerza del Yo. Su grado de competitividad se encuentra influido por la autosuficiencia, autodecisión, y de la cantidad de recursos que tenga a la mano (Q2:6.6); por la subjetividad y distracción en sus acciones y pensamientos (M:6); por la timidez o audacia que demuestren, aumentando su competitividad con el aumento de la audacia y del gusto por la aventura (H:5); por la falta de perseverancia y consciencia y por la omisión de reglas a las que suele recurrir (G:3) y por ultimo por una fuerza yoica estable, no madura, pero tampoco inestable, colocándolo en una posición más tranquila de no acceder a grados de competitividad.

Competitividad-Maestría	.027	Correlación (r de Pearson) existente en Orientación a logro
Competitividad-Trabajo	.024	
Maestría-Trabajo	.000	

Llega a existir una correlación muy alta entre Maestría y Trabajo

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Conforme a los objetivos planteados en el presente estudio: 1) Lograr una aproximación hacia el conocimiento general de la Personalidad y Orientación a Logro en estudiantes de Psicología; 2) Ver si existen diferencias en la Personalidad y Orientación a Logro en estudiantes de primeros y de últimos semestres de la carrera de Psicología; 3) Ver si existen diferencias de Personalidad y Orientación a Logro relativas al genero de los estudiantes de psicología, y 4) Contrastar estudiantes con promedios académicos bajos y altos en relación con su Personalidad y Orientación a Logro. Se señala que la hipótesis alterna se acepta, afirmando que “ Si existe una Correlación significativa entre la Personalidad y la Orientación a Logro en Estudiantes de Psicología”.

Se encontró que el estado de personalidad estaría en algún momento condicionado por la orientación a logro y viceversa. Existen ciertos estados anímicos emotivos de habituación o de urgencia que llegan a afectar al desempeño de la motivación al logro. Se puede observar que ante una tensión elevada, el sujeto en su motivo de logro evitara nuevas formas de hacer las cosas, por miedo a no saber si lo que enfrenta pudiese superarlo, o por miedo a lo que la confrontación misma represente. Al tener un rasgo de dependencia pueden necesitar de los demás para conseguir logros, por lo que sera importante la gente con la que se vincule. Sus logros también dependerán de la presión externa o de la ayuda de los demás y estos no serán vividos como propios. También puede buscar reconocimiento de los demás para los logros. Al existir un alto nivel de Ansiedad el sujeto estará ocupado tratando de evitar la ansiedad y posiblemente no estará interesado en la obtención de logros.

Ante una disminución de la atención y la concentración, habrá dificultad en discriminar los estímulos y recursos del ambiente útiles para sus logros. Al haber poca tolerancia a la frustración, se dará por vencido fácilmente. Ante una falta de sentido del deber, del formalismo y la razonabilidad, puede existir del otro lado, una falta de recursos para alcanzar logros cumpliendo con el deber ser.

Ante la timidez e introversión el sujeto puede desaprovechar los recursos del medio ambiente.

Con respecto a las características de Personalidad y la Motivación a Logro en las Mujeres y los Hombres se encontró lo siguiente.

Los Hombres estudiantes de Psicología muestran lo siguiente:

- Realizan evaluaciones subjetivas y emocionales.
 - Son amables, gentiles e indulgentes consigo mismo y con los demás.
 - Confían en la naturaleza humana.
 - Se sienten valiosos y sienten que merecen ser amados, respetados, cuidados y lograr que sus necesidades sean satisfechas.
 - Dan poca importancia a como lo perciban los demás.
 - Dependen de una comprensión empática.
 - Muestran inestabilidad e indecisión debido a esta emotividad.
 - Experimentan sus sentimientos de forma mas profunda.
 - Reconocen mas fácilmente sus estados de animo.
 - Sufren con mayor intensidad sus estados anímicos.
 - Esperan afecto, ayuda, simpatía, compasión y muestran dependencia.
 - Carecen de ambición social.
 - Algunos los ven como abiertos, sinceros genuinos, sin pretensiones, honestos, sin exageraciones, naturales y directos.
 - Otros los ven como ineptos sociales, fácilmente engañables, torpes, poco sofisticados, indiferentes a los sentimientos de los demás, sin tacto y de malos modales.
 - Conocen la manera de vivir mas satisfactoriamente, pero no actúan de acuerdo con ello.
 - Manifiestan una informalidad en sus valores morales.
 - Evitan experiencias que puedan afectar su homeostasis interna.
 - Se resignan ante situaciones difíciles, siendo incapaces de insistir para lograr sus metas.
 - Su tipo de pensamiento es introvertido, estudiando o trabajando mejor de forma independiente.
 - Muestran cierto grado de ansiedad y vulnerabilidad.
-

- No prosperan tanto en sus relaciones interpersonales y en situaciones relacionadas con el trabajo.
- Carecen de liderazgo y autoridad.
- Son tolerantes ante la frustración.
- Prefieren sus propias decisiones
- Se reúnen mas con propósitos instrumentales que afiliativos.

Las Mujeres Estudiantes de Psicología muestran lo siguiente:

- Como interés social el buscan el contacto con otros.
 - Se interesan en las personas.
 - Son emotivas y sensibles no solo con los demás, sino tambien consigo mismo.
 - Sus respuestas involucran cierta sensibilidad emocional.
 - Se expresan con libertad y franqueza en sus sentimientos.
 - Dependen de su comprensión empatía para hacer evaluaciones.
 - Experimentan sus sentimientos de forma mas profunda.
 - Se sienten valiosos, y sienten que merecen ser amadas, respetadas, cuidadas y lograr que sus necesidades sean satisfechas.
 - Presentan cierto carácter impetuoso.
 - Son mas conscientes, calculadoras y disciplinadas que los hombres.
 - Prefieren tomas decisiones por si solas.
 - Son mas desinhibidas sobresalen socialmente.
 - Son simpáticas, generosas, alegres, y expresivas.
 - Son despreocupadas y entusiastas.
 - Son incapaces de distanciarse de sus sentimientos mas dolorosos y como consecuencia sufrir con mayor intensidad que las demás personas.
 - Buscan activamente situaciones de grandes estímulos, pero raras veces pueden fijarse en una idea.
 - Tienen algunas dificultades para retrasar la gratificación.
 - No existen rasgos de liderazgo y autoridad.
 - Existe poca tolerancia a la frustración.
-

- Existe un cierto grado de tensión nerviosas (Ansiedad).
- Son un poco inestables e indecisas.
- Saben lo que podrían hacer para vivir de manera mas satisfactoria, pero no actúan de acuerdo con ello.
- No están muy motivadas a llevar a cabo sus planes.
- Muestran cierto sentimiento de melancolía, inconstancia, falta de realismo e inestabilidad emocional.
- No se desempeñan bien en funciones a largo plazo.
- Son compasivas y armónicas con su propia vulnerabilidad.
- Esperan afecto, buscan ayuda y simpatía.
- Existe en ellas cierta resistencia al cambio.
- Dan poca importancia a como lo reciban los demás.
- Son incapaces de persistir o lograr sus metas personales.
- En ocasiones son personas serias, cautelosas e indiferentes ante las situaciones que le rodean.
- Existe un nivel mas alto de ansiedad.

Orientación a Logro

Se llega a encontrar que tanto hombres como mujeres, son semejantes en las puntuaciones obtenidas en Orientación a logro. Debido a esto se presentan las siguientes características para ambos sexos:

Maestría:

- Prefieren tareas difíciles, buscando en esta perfección.
- Gustan de tareas que impliquen responsabilidad.
- Son personas más realistas.
- Su modo de pensar esta mas orientado hacia el futuro.
- Son prácticos.
- Cuando se comprometen a llevar a cabo una tarea, se sienten seguros.
- Les gusta que lo que hacen quede bien hecho.
- Les causa satisfacción mejorar las ejecuciones previas.

Trabajo:

- Son cumplidos en la tarea que se les asignan.
- Persisten hasta terminar una tarea.
- No están tranquilos hasta que su trabajo quede bien hecho.
- Cuando se les dificulta una tarea insisten hasta dominarla.

Competitividad:

- Están ocupados en concluir sus ejecuciones de la mejor manera, que sobrepasar a los demás.
 - Confían mas en sus habilidades y potencialidades, están seguros de lo que realizan y de que terminaran sus tareas.
 - Se muestran menos rasgos instrumentales negativos (Ser mas dictatoriales, dominantes y agresivos).
-

Llegan a existir ciertas diferencias de personalidad entre hombres y mujeres; los hombres se muestran más emotivos, con una capacidad empática mas arriba que la que exhiben las mujeres, solo que al suceder esto, los hombres se vuelven mas dependientes y buscan mas la pertenencia al grupo, los hombres suelen tener también menos adhesión a las normas de los grupos o comunidades que lo rodean, expresando en algún momento su indiferencia o contraposición a lo que las reglas o normas sociales proponen.

Las mujeres tienden a estar con un estado de ansiedad mas alto que el de los hombres, son mas conservadoras, impetuosas y se muestran con mas astucia ante las situaciones que viven, las mujeres tienden también a ser más extrovertidas.

Respecto a diferencias que existen de las calificaciones entre la personalidad y orientación a logro se tiene que en los rasgos de personalidad no llegan a existir diferencias marcadas entre los diferentes grupos, a excepción de la timidez y el recato de las mujeres con calificaciones intermedias que se diferencia de los demás, de la dependencia que muestran las mujeres con calificaciones bajas, esto mas a comparación de sus compañeras. También en el grupo de mujeres con calificaciones bajas se muestra un menor nivel de ansiedad.

Si coincidimos en lo que Phares (1984) menciona, que la personalidad es un patrón de sentimientos y comportamientos que persisten a lo largo de las situaciones, la forma en que nosotros los psicólogos conformemos nuestra personalidad influirá en nuestros actos y pensamientos durante un largo tiempo. De ser así sera necesario encontrar si existen características negativas las cuales puedan afectar al ejercicio de nuestra profesión, para cambiarlos a formas mas positivas de comportarse o relacionarse.

De acuerdo a las teorías del papel desempeñado (Hilgard, 1996) que menciona que es la forma en que el individuo se enfrenta con las diversas demandas que la sociedad le presenta. Esto hace ver que el psicólogo se encuentra todavía muy lejos de lo que la sociedad requiere que este desempeñe. Su papel como psicólogo aun no se encuentra bien establecido o definido entre las instituciones y la sociedad que le circunda. Esto se observa en los estudios realizados por la ANUIES y que en la presente investigación se ha mencionado.

No cabe duda que a nivel mundial y al nivel nacional la psicología ha ido adquiriendo una importancia cada vez mayor en la sociedad moderna. Por un lado, se encuentra la potencialidad que tiene para intervenir en una gran cantidad de problemas a nivel individual, familiar de micro grupos y macro grupos, ya que los retos a los cuales se enfrenta en estos momentos y en el futuro serán problemas de comportamiento humano a varios niveles, por lo que esta carrera sera prioritaria. Y por otro lado, su desarrollo científico, tanto en la teoría como en la practica profesional, y la investigación, ha sido muy grande en las ultimas décadas, teniendo posibilidades de intervención en múltiples problemas, siendo cada día más eficiente y objetiva.

El objetivo planteado en el presente estudio: Lograr una aproximación hacia el conocimiento general de la Personalidad y Orientación a Logro del estudiante de Psicología; va mas haya de lo que esto en si puede representar: La forma en que Personalidad y Orientación se correlacionan entre sí; estas también se encuentran dirigidas y ancladas con el psicólogo mismo, la psicología, su historia, la sociedad en que este se encuentra inmerso, etc. De antemano esto no es abarcable en el presente estudio.

Sin embargo, considero importante mencionar ciertos aspectos que de este han surgido:

La historia de la psicología y la función que esta desempeña en estos momentos en la realidad Mexicana; y no solo en esta, sino en una realidad mundial, globalizada y diversificada; no ha llegado a su termino, y mas bien se encuentra en constante desarrollo de sus funciones y responsabilidades adquiridas desde el inicio de su estudio en el comportamiento humano.

En este sentido, su responsabilidad de crecimiento, desarrollo e innovación debe de encontrarse a la par de los cambios constantes sufridos por los acontecimientos diarios de la sociedad en que este se encuentre inmerso. Las estructuras básicas de su nacimiento no tienen que llegarse a olvidar o desplazar por el hecho de que de ahí parte nuestro sentido de identidad y de pertenencia, y que de ahí mismo parte la visión que los otros tengan de nosotros como profesionales de la salud mental, pero también tiene que existir modelos y soluciones congruentes con los requerimientos de la sociedad actual.

Harrsch (1983) Menciona que los orígenes de la identidad de la psicología como ciencia, provenientes de la filosofía y de la medicina apuntan a que la identidad del psicólogo esta anclada en la identidad de su rol en la historia en la cultura.

Es por eso que la visión o el cuestionamiento de una persona que requiere de ayuda en el área de la salud mental, tiene que encontrarse apoyado en el caso de la psicología: por el psicólogo.

Ante este hecho, el ser psicólogo tiene consecuencias sociales de tal trascendencia que no se pueden visualizar, solo como un individuo que se especializa en el conocimiento de la conducta humana, sino con plena conciencia de que su ejercicio profesional, debe de ser contemplado en el contexto de la realidad social que le circunda.

La responsabilidad social del psicólogo es preservar en base a sus principios éticos los valores y las características que hacen del hombre una persona, es ampliar la autoconciencia y la libertad del otro para que participe de modo responsable en la vida.

La identidad de una persona como psicólogo puede adquirir fortaleza a partir del reconocimiento sincero y permanente de los logros reales o de los que tienen significado en la cultura inmersa.

De ahí que la enseñanza y la practica de la psicología deba de estar en función del contexto social, ya que una confusión de identidad como psicólogo ante la sociedad conduce al ejercicio profesional de la psicología a una forma devaluada, irresponsable e inconsciente, dejando a un lado las normas éticas las cuales comprenden principios generales como la competencia profesional, la integridad, la responsabilidad, el respeto por los derechos y la dignidad de las personas, el bienestar de los otros, la responsabilidad social, etc.

Es aquí donde se hace la importante la aportación de Biro (1979); en conjunto con otros colegas suyos (Bonner, Bersoff, Canter, Horsen, etc) que hablan de las implicaciones éticas en la psicología. Biro menciona que trabajar con personas independientemente del método que se utilice, sin contar con una clara jerarquía de valores, solo conduce al caos y a la contradicción interna.

Hasta este momento se ha mencionado de la relación que tiene la psicología y el psicólogo con su historia, con su sentido de pertenencia a esta, y con la responsabilidad que esta tiene ante la sociedad. Pero por otro lado, también se encuentra que todo aquel que se inicia en el estudio de la psicología trae consigo su propio bagaje histórico. La persona cuando ingresa a la carrera se ha desarrollado en una tendencia determinada en lo biológico y en lo social conformando así su yo individual.

Así, cada psicólogo, estudiante y/o profesionalista, tienen reacciones diferentes en ritmo e intensidad; la variabilidad depende de su yo individual.

De la misma forma en que se considera importante el análisis y la reflexión de la historia en el tiempo y espacio social inmerso; también es importante y básico analizar y asimilar la historia individual de cada uno de nosotros como futuros agentes de cambio.

Todo ser humano tiende a presentar conflictos en mayor o menor grado y los psicólogos no tienen que ser una categoría humana aparte, también experimentan la tendencia a transferir los conflictos de su personalidad a las situaciones nuevas que experimentan.

Y por la naturaleza de su trabajo; el contacto con una persona muy semejante a el, y el uso de su personalidad misma para lograr los objetivos planteados; pueden hacer que el psicólogo reviva sus carencias y pretenda aliviarlos o corregirlos a través de, en el presente, corregir a otros, ayudar a los demás.

Es por eso que el psicólogo necesariamente lo primero que tiene que aprender es poner en tela de juicio su propio yo, para poder ejercer su profesión; en virtud de que establece una relación humana en la que el observador que ha aprendido a observarse a sí mismo, enseña al individuo observado a volverse auto observador.

Este es el objetivo principal que pretende este estudio, y una pequeña parte para llegar a este objetivo es conocer algunas características de personalidad y orientación a logro en estudiantes de psicología. La necesidad de saber que tipo de características se encuentran en la personalidad y motivación del estudiante de psicología, reside en encontrar bases sólidas las cuales respalden nuestra labor como psicólogos.

Su importancia consiste en percibir aquellas estructuras internas; tanto buenas o malas, para un mejor conocimiento de sí mismo. En caso de que lleguen a existir estructuras malas; asimilar, incorporar o implementar estructuras que logren en nosotros una adaptación mas adecuada a las necesidades de nuestro entorno. En caso de que existan estructuras buenas, fomentar el desarrollo o crecimiento de estas para responder mas efectivamente a los requerimientos suscitados por la sociedad actual.

La importancia de esto reside en partir de uno mismo hacia el conocimiento del otro, ya sea este positivo o negativo y ayudarle en las situaciones por las cuales nos ha pedido un servicio; sin perder de lado el conocimiento simultaneo que se dará en nosotros mismos ya sea también positivo o negativo.

Desarrollar el yo como psicólogo en el dominio afectivo, implica promover el sentido de realidad en términos de establecer los limites del yo como profesional de la psicología. Se refiere a su campo de acción, a la identidad y autoestima de sí mismo; es decir, hacia la clarificación de lo que es y no es, lo que puede hacer y no hacer. La capacidad para sentir si los fenómenos que suceden alrededor son o no reales. Mientras que las pruebas de realidad son intelectuales, racionales y conceptuales, el sentido de realidad es emocional, intuitivo y perceptual. En otras palabras, el psicólogo como estudioso del comportamiento humano, requiere primero como un conocimiento sobre sus propios estados internos, para evitar la proyección de estos en su ejercicio profesional.

Solo un crecimiento gradualmente creciente de identidad basado en el aprendizaje de lo cognoscitivo y lo afectivo, así como en el desarrollo personal; es decir, en la integración de las funciones yoicas, contribuye a establecer una conciencia y responsabilidad social.

El psicólogo cuando es completamente confiable con respecto a varios valores fundamentales puede alcanzar independencia y enseñar a desarrollar a otros.

El estudiante de Psicología en proceso de formación académica y desarrollo personal debe derivar a cada paso una sensación vitalizadora de realidad a medida que percibe que su manera individual de dominar la experiencia constituye una variante exitosa y una identidad grupal respecto a su profesión.

Internalizar el dominio de una función con su significado cultural y social, contribuye a una autoestima más realista. Dicha autoestima lleva a convertirse en la convicción de que se están aprendiendo pasos eficaces hacia un futuro tangible y que este se está transformando en un individuo definido dentro de una realidad social.

En la actualidad, las instituciones que se abocan a la formación de personas en la carrera de psicología, deben de abocarse a la formación de psicólogos que funcionen eficazmente, mas que como agentes de cambio, como líderes enérgicos. Se debe de tener la necesidad de dar a conocer a los aspirantes que ingresan a la licenciatura en psicología una imagen verdadera, informada y completa de lo que es y de lo que hace un psicólogo a nivel profesional, así como de las habilidades y características que debe de tener la persona que elija la carrera.

Es necesario desarrollar en el alumno la capacidad de aprender a no esperar hasta que se le dé. Debe de aprender a tomar lo que desea. Motivarse hacia la búsqueda constante.

Los psicólogos estudiantes deben de convertirse en personas íntegras por derecho propio, y esto durante el proceso de formación profesional que se caracteriza por una diversidad de cambios en los dominios cognoscitivos, afectivos y psicosociales.

El sentido de responsabilidad del psicólogo con la sociedad se dará en la medida en que este crezca y se desarrolle como persona, en que se cuestione los objetivos de su quehacer científico y que experimente un sentido de sí mismo dado por la integración gradual de sus conocimientos y experiencias como persona y como profesional.

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar, V. y Valencia C. (1996) "La competitividad y sus Relaciones con Metas de Logro". En La Psicología Social en México. Vol. 6 pp. 8-13.
- Allen, B. (1994) "Personality Theories" western illinois University. USA.
- Allende, A. (1996) Motivo de Logro y Autoconcepto en Deportistas Universitarios". En La Psicología Social en México. Vol. 6 pp. 14-20.
- Alvarez y Ramírez (1979) "En busca del tiempo perdido" Enseñanza e investigación en Psicología 5.1 (9) pp. 386-391. En Harrsch (1994) "Identidad del psicólogo" Alhambra. México.
- Andrade, P. Y Reyes L. (1996) "Locus de Control y Orientación a Logro en Hombres y Mujeres". En Revista de Psicología Social y Personalidad, Vol. 12 pp. 75-84.
- ANUIES (1997) "Diagnostico del Currículo Actual de la Facultad de Psicología" Comisión para el cambio curricular. Vol. I y II. Fac. De Psicología, México, DF.
- Anzieu, D. (1982) "El psicodrama Analítico en el niño y el adolescente" Grupos e instituciones. Paidós. Buenos Aires, Argentina.
- Araujo, G. "La Carrera de Psicología en la UAM-Xochimilco" en Casanova, P. (1993) "Psicología", Las Profesiones en México" # 6 UAM-Xochimilco. México.
- Bersoff, D. (1996) "Ethical Conflicts in Psychology" American Psychological Association. USA.
- Bleger, J. (1977) "Psicología de la Conducta" Paidós. Buenos Aires, Argentina.
- Birkett, H. (1993) "Lo profundo de la Personalidad: Aplicación del 16 FP". Manual moderno. México, DF.
- Biro, C. (1979) "La Universidad Popular Efímera", Didac, serie negra num. 4. UIA. México, D.F.
- Bleichmar, S. (1991) "La Constitución Psicosexual en la Infancia" Materia de Apoyo del Area de Psicología. CCH Naucalpan, México.
- Burton, A. (1975) "Therapists Satisfaction " En American Journal of Psychoanalysis. Vol. 2 No. 35 pp. 115-122.

- Canter y Col. (1996) "Ethics for Psychologists: A comentary on the APA Ethics Code". American Psychological Association". USA.
 - Carver, Ch. Y Scheier, M. (1997) "Teorías de la Personalidad" Prentice Hall. México.
 - Casanova, P. (1993) "Psicología: Las Profesiones en México" No. 6, UAM. Unidad Xochimilco.
 - Coan, R. (1979) "*Psychologist, personal and Theoretical Pathways*" irvington publishers, USA. En Harrsch (1994) "Identidad del psicólogo" Alhambra. México
 - Colman, A. "*What is Psychology?*" En Colman, A. (1996) Companion Encyclopedia of Psychology Vol. 1. Routledge. New York.
 - Colotla y Gallegos (1979) "*La psicología en México*" en Ardila. R. La profesión del psicólogo" Trillas. México. En Harrsch (1994) "Identidad del psicólogo" Alhambra. México.
 - Curiel, J. (1962), "El psicólogo: Vocación y formación Universitaria". Porrúa Hnos. México, DF.
 - Davidoff, L. (1993) "Introducción a la Psicología". McGraw Hill. México.
 - Díaz-Loving, Andrade, R. Y P. De la Rosa, J. (1989) "Orientación a Logro: desarrollo de una Escala Multidimensional (OEL) y su relación con aspectos sociales de personalidad". Revista Mexicana de Psicología Social. Vol. 6 No. 1 pp. 21-26.
 - Eberlein, R. "*Introducing Ethics to Beginning Psychologists: A problem.Solving Aproach*" en Bersoff, D. (1996) Ethical Conflicts in Psychology. American Psychological Association. p.p. 118-125. Washington.
 - Eisenberg, A. (1994) "Influencia de la familia de origen en la orientación a logro y el locus de control" Tesis de Doctorado. UNAM
 - Engler, B. (1996) "Introducción a las teorías de la personalidad" McGraw Hill. México.
 - Epstein, R. (Januar, 1998) "*Therapeuten sind auch Menschen*" (los terapeutas son también Humanos) Psychologie Heute Deutschland pp. *****
 - Ford, E. (1963) "Bein and Becoming a Psychotherapist: The Search for Identity. En American Journal of Psychotherapy. Vol. 17, No. 17, pp.472-482.
 - Gary, R. Y Col. (1981) "Becoming a Therapist: Family Dinamics and Career Choice". En Profesional Psychology Vol. 12, No. 2
-

- Gómez, M. (1985) "El Terapeuta como Persona y como Profesional. Consideraciones Éticas en la Práctica de la Psicoterapia", Tesis de Licenciatura, UNAM. México, DF.
 - Hall, C. y Lindzey, G. (1957). "La teoría Psicoanalítica de la Personalidad" Paidós. México, DF. 2ª reimpresión, 1988.
 - Harrsch, (1983) "¿El Psicólogo que hace?" Identidad del psicólogo (1994) Alhambra. México.
 - Henry, Sims, y Spray (1973) "Public and Private Lives of Psychotherapists" Jossey Bass. San Francisco, USA.
 - Hernández, R. (1998). "Tipo de Carácter y Orientación a Logro en un Grupo de Universitarios" Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México. México, DF.
 - Hilgard, E.R. (1953) "Introducción a la Psicología" Ed. Morata. Madrid, España.
 - Isaacson, R.L. (1964) "Realtion Between Need Achievment. Test Anxiety and Curricular Choice" en Journal of Abnormal Social Psychology, 68, 447-452.
 - Islas, M. y Rodríguez, M. (1989) "Motivación de Logro en un Grupo de Estudiantes Universitarios". Tesis de licenciatura. UNAM.
 - Jordán, A. y Col. (1990) "Ethics and Professional Practice of Psychologists: The Role Of Virtues and Practice" en Bersoff, D: (1996) Ethical Conflicts in Psychology. American Psychological Association. p.p.135-141. Washington.
 - Jourard, S. M. Y Landsman, T. (1987) "La Personalidad Saludable" Trillas. México.
 - Jurado, S. (1982) "Sesenta Años en la Historia de la Psicología en México, 1900-1960" México, DF.
 - Kalat, J. (1996) "Introduction to Psychology" Brooks, Cole. USA.
 - Keith-Spiegel y col. "Introducing Ethics to Beginning Psychologists: A Problem Solving Approach" en Bersoff, D. (1996) Ethical Conflicts in Psychology. American Psychological Association. p.p. 118-125. Washington.
 - Kerlinger, F.N. (1975) "Investigación del Comportamiento: Técnicas y Metodología" Ed. Interamericana. México.
 - Kline, P. (1994) "Personality: The Psychometric View" Routledge USA.
-

- Kohlberg, L. (1976) "Psicología del Desarrollo Moral", Desclee Brouwer. Bilbao, España.
- Lafarga y Col. (1979) "Valores, Motivación y Ética Profesional del Psicólogo Mexicano". Enseñanza e Investigación en Psicología, 5,1 (9) 370-372.
- Lagache, L. (1948) "La unidad de la Psicología: Psicología Experimental y Psicología Clínica", Paidós. Buenos Aires, Argentina.
- Lorion, P. Y Col. (1996) "Psychology and Public Policy" American Psychological Association. USA.
- López, r. "Desarrollo de la psicología en México" en Casanova, P.(1993) "Psicología", "Las profesiones México # 6" UAM-Xochimilco. México.
- Mahone, C.H. (1960) "Fear of Failure and Unrealistic Vocational Choice" en Journal of Abnormal Social Psychology, 60, 253-261.
- Martínez, G. (1995) "La Motivación A logro como Resultado de un Tratamiento para Dejar de Fumar". Tesis de Maestría en Psicología Clínica. Facultad de Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México. México, DF.
- Mankeliunas, M. (1987) "Psicología de la Motivación" Trillas. México, DF.
- Matisson, M.(1979) "Los Psicólogos Clínicos" Fundamentos. Madrid, España.
- May, R. (1974) "El Hombre en Busca de Si Mismo", Central, Buenos Aires, Argentina.
- McClelland, D. Y Col. (1955) "The Achievment Motjive", Appleton-Century-Crofts. New York, USA.
- Meneses, E. "25 Años de Enseñanza de la Psicología en la Universidad Iberoamericana 1950-1975", "Enseñanza e Investigación en Psicología", 2, 1.
- Menninger, K. (1957) "Psychological Factor in the Choice of Medicine as a Profession". En Bulletin of the Menninger Clinic. 51-58, 99-106.
- Morris, J.L. (1966) "Propensity for Risk Taking as determinant of Vocational Choice. An Extension of the Theorie of Achievement Motivation" en Journal of Personality and social Psychology. Vol. 3 No. 3 pp. 328-333
- Nordoby y Hall (1982) "Vida y Conceptos de los Psicólogos mas Importantes", Trillas. México, DF.

- Phares, E.J. (1984) "Introduction To Personality" Harcourt Brave. USA.
 - Pick, S. y López, A.L. (1992) "Como Investigar en Ciencias Sociales" Ed. Trillas. México.
 - Pinzon, B. (1985) "Investigación sobre diferencias de personalidad, vistas a través del Rorschach, entre estudiantes de primer ingreso y de quinto año de la carrera de psicología de la universidad de Panamá". Tesis de Doctorado. Universidad Nacional Autónoma de México.
 - Racusin, G. Y col (1981) "*Family Dinamics and Career Choice*" en Professional Psychology (APA) Vol. 12 N° 2 April, 1981.
 - Rank, O. (1932) "Art and Artist" Agathon. New York, USA.
 - Raynor y Col. (1971) "Motivation and Achievment", Winston. Washington, USA.
 - Reik, T. (1965) "*How to Become a Psychologist*". Psicología de Hoy No. 17, Hormé. Buenos Aires, Argentina.
 - Reynolds, E. y Strohm K, "*Introduction to the Special Section: Ethics Education. An Agenda for the 90's*" en Bersoff, D. (1996) Ethical Conflicts in Psychology. American Psychological Association. p.p. 126-131. Washington.
 - Richelle, M. (1973) "Pourquoi les Psychologe" en Sociedad de Educación, Ed. Atena. Salamanca
 - Rodríguez, M. (1979) "Valores en Juego en el Ejercicio de la profesión". Trabajo presentado en el Congreso Nacional de Psicología, México, DF.
 - Roe, A. (1953) "*A Psychological study of eminent psychologist and anthropologist and a comparision with biological and Physical scientist*" en Psychological Monographs. No.
 - Russel, B. (1967) "El Conocimiento Humano: Su alcance y Limitaciones" Taurus. Madrid, España.
 - Shein y col. (1981) "*El papel del psicólogo clínico en los hospitales psiquiátricos*": *proposición de un modelo de trabajo*" Tesis de Licenciatura Universidad Iberoamericana. En Harrsch (1994) "Identidad del psicólogo" Alhambra. México.
 - Seara, F. Manual de la Prueba: "Escala de Motivaciones Sociales". Madrid, España.
-

- Sociedad Mexicana de Psicología (SMP) (1987) "Código Ético: Normas de Comportamiento Ético de los Psicólogos" México, DF.
- Sullivan, H. (1954) "La Entrevista Psiquiátrica" Ed. Patria. México.
- Strauss, L. (1958) "*El hechicero y su magia*" en "Antropología Estructural". Universitaria. Argentina.
- Urbina, J. (1989) "El Psicólogo: Formación, Ejercicio Profesional y Prospectiva" UNAM, México, DF.
- Valderrama y Molina (1993). "*Cinco Tesis Sobre el Desarrollo de la Psicología como Ciencia y Profesión en México*" en Casanova, P. (1993) "Psicología" "Las Profesiones en México # 6" UAM-Xochimilco. México.
- Velásquez, J. Y Casarin, D. (1986) "*La Orientación de Logro en Estudiantes Universitarios*". En La Psicología Social en México. Vol. 1 332-338.
- Williams, L.K. (1965) "Some Correlates of Risk-Taking" en Personnel Psychology, 18, 297-310

(ANEXO 1)

CUESTIONARIO

Este cuestionario pretende conocer su opinión acerca de situaciones cotidianas; es completamente anónimo, no escriba su nombre. La información se usara exclusivamente con fines estadísticos y para diseñar programas preventivos o de ayuda. No hay respuestas ni 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: _____

Semestre: _____ Area: _____

En caso de no estar en Area, cual desearía _____

Ultimo promedio escolar: _____

Elegió la carrera de Psicología como primera opción: _____

De no ser así cual fue su primer opción: _____

Numero de Hermanos: _____ Numero de Hermanas: _____

Lugar que ocupa entre sus Hermanos: _____

Escolaridad de su papá: _____ de su mamá: _____

Ocupación de su papa: _____ de su mamá: _____

(ANEXO 2)

Instrucciones: A continuación hay una lista de afirmaciones, marque usted en qué grado esta 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 mí 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

Personalidad y Motivación en Estudiantes de Psicología

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 15.- Me gustaría 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 mí hacer las cosas mejor que los demás | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |