



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
COLEGIO DE PSICOLOGIA

*“Dinámica de Grupo en Función de las Variables
de Inteligencia, Personalidad y Motivación del Logro.”*

429
P

T E S I S

**Que para Obtener el Título de
LICENCIADO EN PSICOLOGIA**

Presenta

María del Carmen Núñez Colunga

DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA SOCIAL

MEXICO, D. F. 1972



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.

Z. 5053.08

UNAM.5

375



AL MAESTRO H.M. CAPELLO
AGRADECIENDO SU VALIOSA
COLABORACION EN LA DIRECCION
DE ESTA TESIS.

L. Ps. 00642

A MI ESPOSO Y A MIS PADRES
QUIENES GRACIAS A SU AYUDA
Y CARIÑO HICIERON POSIBLE
LA REALIZACIÓN DE ESTA META

A MIS HERMANOS:
FRANCISCO JAVIER
OSCAR
JOSE LUIS
Y
JACKIE

A KARLA

I N D I C E

Página

CAPITULO I

Introducción: Motivos por los que se realizó la presente investigación.	1
Antecedentes: 1) Dinámica de grupo. Algunas teorías psicológicas	
Concepto de rol y de estatus.	5
2) Conceptos claves en la dinámica de grupo.	16
3) Estudio de la evolución de los grupos y - sus motivaciones	23
4) Liderazgo	
Características que determinan el liderazgo.	
Personalidad del líder.	
Relación líder-miembros.	
El líder y su adecuación al grupo.	
5) Rol de aislado	
6) El agrado o desagrado en las relaciones interpersonales. Rol "pareja". Estudios sobre - la pauta de la amistad.	34
7) Teoría de las relaciones interpersonales	48
Semejanza de actitudes o de personalidad	
a) Asociación como causa de semejanza	
b) Asociación como una consecuencia de la semejanza.	
c) Asociación como una consecuencia de la - proximidad.	
Punto de vista de Roger Brown. Relaciones por - solidaridad (simétrica) o por status (asimétrica).	
8) Naturaleza y función de los roles en la Psicoterapia de grupo.	65

CAPITULO II

Procedimiento:

1.- Objeto del estudio.	75
2.- Hipótesis de la investigación.	77
3.- Método.	78
4.- Material.	80
a) Test sociométrico de Moreno	81
b) Inventario de Personalidad de Minnessota	102
c) Test de Dominós	
d) Test de Motivación de McClelland.	110

INTRODUCCION

LA PREOCUPACIÓN CULTURAL DE NUESTRA ÉPOCA SE MANIFIESTA EN MÚLTIPLES FORMAS Y EN DIFERENTES CAMPOS, GIRANDO EN TORNO A UN SENTIMIENTO QUE CONSTITUYE EL "LEIT-MOTIV" DE LAS ASPIRACIONES HUMANAS DESDE TIEMPO INMEMORIAL; EL ANSIA DE CONOCERSE Y DE ENCONTRARSE A SÍ MISMO.

UNO DE LOS PILARES DEL COLOSAL DESARROLLO CIENTÍFICO DE LOS ÚLTIMOS TIEMPOS HA SIDO EL VIGOR CON QUE SE GESTARON LAS CIENCIAS SOCIALES. (1)

CARLOS MARX ENFOCÓ AL HOMBRE COMO UN CONJUNTO DE RELACIONES NO SÓLO PERSONALES SINO TAMBIEN SOCIALES.

ESTE CONCEPTO (CADA MIEMBRO FORMANDO PARTE DE UNA CLASE COLECTIVA, LA NACIÓN, LA FAMILIA O UN GRUPO SOCIAL MAYOR O MENOR) PERMITIÓ COMPRENDER EL ASPECTO SOCIAL DE LA EXISTENCIA HUMANA Y LA IMPORTANCIA QUE TIENEN LOS GRUPOS EN LA VIDA DEL HOMBRE MODERNO.

CLASES SOCIALES INTEGRAS ACEPTARON LA IDEA REVOLUCIONARIA DE QUE PARA CAMBIAR AL HOMBRE ES NECESARIO PPOVOCAR UN CAMBIO EN LAS RELACIONES SOCIALES DADAS, Y DE QUE EL PROGRAMA PARA TRANSFORMAR EL MUNDO ARMONIZA CON LA EVOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD.

EL HOMBRE SE DESCUBRE A SÍ MISMO COMO EL CREADOR CONCIENTE DE RELACIONES SOCIALES, Y GRACIAS A MARX Y A FREUD SABE QUE SE ORIGINÓ EN LA NATURALEZA, EN LA HISTORIA, EN EL DESARROLLO DE LAS SOCIEDADES Y CULTURAS; MARCHA HACIA UN MUNDO HUMANO, HACIA LA CREACIÓN Y METAMORFOSIS DE SÍ MISMO EN EL TIEMPO. (2)

ES EL CAMPO DE LAS RELACIONES SOCIALES Y LA INTEGRACIÓN DE GRUPOS EL QUE LLAMÓ NUESTRA ATENCIÓN.

EN LA ACTUALIDAD, SE PUEDE CONSIDERAR UNA NECESIDAD EL ESTUDIO DE LA DINÁMICA DE LOS GRUPOS Y DE LOS PROCESOS SOCIALES QUE SE DESARROLLAN A TRAVÉS DE LA COMUNICACIÓN.

LA BASE DE LA EXISTENCIA DE UN GRUPO ES LA INTERACCIÓN YA QUE POR MEDIO DE ELLA EL HOMBRE SE IDENTIFICA CON SU GRUPO PORQUE COMPARTIENDO MUCHAS INFLUENCIAS CON OTROS MIEMBROS DE ÉL. EL HOMBRE SE SENTIRÁ COMO PERTENECIENTE A UN GRUPO O AISLADO. (3)

HAY DIVERSAS FORMAS DE CONSIDERAR A LOS GRUPOS, PERO LO QUE ES DETERMINANTE EN TODOS ELLOS ES LA INTERACCIÓN Y EL TIPO DE ÉSTA, QUE ESTARÁ DADA POR LA ACTIVIDAD O PROPÓSITO DEL GRUPO DEL QUE SE TRATE .

LAMBERT DEFINE LA INTERACCIÓN COMO EL PROCESO POR EL CUAL LAS PERSONAS INFLUYEN UNA EN OTRA POR MEDIO DEL INTERCAMBIO MÚTUO DE PENSAMIENTOS, SENTIMIENTOS Y REACCIONES. (4)

EL TÉRMINO DE INTERACCIÓN SOCIAL ES TAN AMPLIO, QUE RESULTA APROPIADO PARA UNA GRAN VARIEDAD DE TEMAS. ASÍ, LOS MOTIVOS Y LAS EMOCIONES SON EJEMPLOS DE INTERACCIÓN SOCIAL; TAMBIÉN LO ES LA RELACIÓN ENTRE LA CULTURA Y LA PERSONALIDAD Y EL DESEMPEÑO DE DIVERSAS FUNCIONES REPRESENTATIVAS QUE LA SOCIEDAD ASIGNA A SUS MIEMBROS: SU POSICIÓN O "STATUS", SU ROL, CLASE, ETC.

(5)

EN ESTE TRABAJO, AL REVISAR ESPECÍFICAMENTE LA BIBLIOGRAFÍA SOBRE LA DINÁMICA DE LOS GRUPOS, Y EN ESPECIAL SOBRE LAS RELACIONES INTERPERSONALES, HEMOS VISTO QUE ÉSTO HA INQUIETADO A MUCHOS PENSADORES DESDE HACE SIGLOS.

HAY MUCHOS INDIVIDUOS Y GRUPOS CUYAS FUERZAS DE ATRACCIÓN, POSIBILIDADES DE VIVENCIA, ESPONTANEIDAD Y PRODUCTIVIDAD SON SUPERIORES O INFERIORES A LAS DEMANDAS DE SUS NECESIDADES O

A SU CAPACIDAD DE DARLES APLICACIÓN.

EL MUNDO ESTÁ LLENO DE INDIVIDUOS Y GRUPOS AISLADOS, RECHAZADOS, RECHAZANTES, MARGINADOS; LA SOCIOMETRÍA Y OTROS TESTS, NOS HAN PERMITIDO ESTUDIAR ESTOS GRUPOS CON LA MÁXIMA EXACTITUD. (6)

EN LOS GRUPOS EN LOS QUE SE REALIZÓ EL ESTUDIO (ESTUDIANTES DE PRIMER AÑO DE MEDICINA), SE HABÍA OBSERVADO DURANTE TODO EL AÑO ESCOLAR DIFERENTES TIPOS DE CONDUCTA Y RELACIONES, QUE DESPERTARON EL INTERÉS Y LA CURIOSIDAD POR INDAGAR.

- A) DESTACABAN PERSONAS EN SU PAPEL DE LÍDERES, AL PARECER INTELIGENTES, CON NIVEL DE ASPIRACIÓN Y NECESIDAD DE ALCANZAR METAS Y CON UNA PERSONALIDAD APARENTEMENTE NORMAL O CON PATOLOGÍA MUY LEVE.
- B) PERSONAS QUE BUSCABAN UN COMPAÑERO Y ESTABLECÍAN "UNA PAREJA", CON METAS Y NIVEL DE ASPIRACIÓN NO MUY DEFINIDO, Y CON RASGOS DE PERSONALIDAD AL PARECER SEMEJANTES ENTRE SÍ.
- C) PERSONAS QUE PERMANECÍAN AISLADAS EN EL GRUPO, QUE RECIBÍAN RECHAZO DE SUS COMPAÑEROS, Y QUE SU FALTA DE ADAPTACIÓN INDICABA QUE SU PERSONALIDAD TENDRÍA UNA PATOLOGÍA GRAVE.
- D) Y FINALMENTE PERSONAS QUE INTEGRABAN SUBGRUPOS, ESTRUCTURAS CERRADAS (TRIÁNGULOS, CADENAS, CÍRCULOS Y CUADRADOS). ENTRE ÉSTOS SOBRESALÍAN LOS TRIÁNGULOS (QUE SON LO QUE ESTUDIAREMOS) TANTO EN SU NIVEL DE ASPIRACIONES ELEVADO COMO POR SU RENDIMIENTO ACADÉMICO.

ES, PUES, LA INTENCIÓN DE ESTA TESIS MOSTRAR DATOS QUE PERMITAN EL CONOCIMIENTO DE LAS RELACIONES DE LAS VARIABLES ESTUDIADAS POR NOSOTROS EN NUESTRO MEDIO, TANTO EN LA ESTRUCTURA DE LOS AISLADOS, PAREJAS, TRIÁNGULOS Y LÍDERES; ASÍ COMO DILUCI-

DAR ALGUNAS DUDAS QUE SURGIERON, DURANTE LA REALIZACIÓN DEL MISMO, ACERCA DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES.

CONSIDERACIONES PRELIMINARES.

"... EL HOMBRE DE TODAS LAS EDADES Y CULTURAS SE ENFRENTA A LA SOLUCIÓN DE UN PROBLEMA QUE ES SIEMPRE EL MISMO: EL PROBLEMA DE CÓMO SUPERAR LA SOLEDAD."

ERICH FROMM. (EL ARTE DE AMAR)

LA SOLEDAD HA CONSTITUIDO UN ESTADO TEMIBLE Y PELIGROSO PARA EL HOMBRE.

TODO EL COMPLICADO Y RÍGIDO SISTEMA DE PROHIBICIONES, REGLAS Y RITOS DE LA CULTURA HA TENDIDO HA PRESERVARLO DE LA SOLEDAD.

EL GRUPO HA SIDO LA ÚNICA FUENTE DE SALUD EL HOMBRE REPETÍA, Y CONTINÚA HACIÉNDOLO, ACTITUDES Y FÓRMULAS SECULARES NO SOLAMENTE PARA ASEGURAR LA PERMANENCIA DEL GRUPO EN EL TIEMPO, SINO SU UNIDAD Y COHESIÓN. (7)

TANTO EN LAS CIVILIZACIONES PRIMITIVAS COMO EN LAS ALTAMENTE DESARROLLADAS, SE HA ADSCRITO UN PAPEL DECISIVO A LAS FUERZAS DE GRUPO EN LA CONFIGURACIÓN DE LA VIDA SOCIAL.

SE RECONOCIÓ QUE DENTRO DEL GRUPO ES MÁS FÁCIL OBJETIVAR Y RESOLVER LOS PROBLEMAS INDIVIDUALES.

LAS DANZAS RITUALES DE LOS PRIMITIVOS, EL "CONSEJO DE LOS ANCIANOS", ASÍ COMO EL "CONSEJO DE GUERRA" DE LAS TRIBUS INDÍGENAS, SON EJEMPLOS DEL CONOCIMIENTO DE LAS FUERZAS QUE ACTÚAN EN EL GRUPO.

SOBRE ESTE SABER SE BASABA TAMBIÉN, AL PARECER, EL PRECURSOR DEL DRAMA GRIEGO, EL CORO.

PROBABLEMENTE EL CORO FUE UN GRUPO SIN LÍDER, CUYO OBJETIVO ERA INFORMAR SOBRE LOS HECHOS DEL PRESENTE Y DEL PASADO.

EN ESTA LABOR INFORMATIVA NO CORRESPONDÍA LA DIRECCIÓN A NINGÚN MIEMBRO DETERMINADO DEL CORO, SINO QUE TODO MIEMBRO QUE TUVIERA ALGO QUE COMUNICAR ESTABA AUTORIZADO A ELLO Y LO HACÍA ESPONTÁNEAMENTE.

LA IMPORTANCIA DEL CORO RESIDÍA EN LA COMUNICACIÓN ENTRE LOS MIEMBROS DEL GRUPO.

EL SISTEMA DE LA MUTUA INCITACIÓN, MEDIANTE EL TRABAJO DENTRO DEL GRUPO, FUE EMPLEADO POR TODOS LOS CONVENTOS DE MONJAS Y RELIGIOSOS.

MESMER UTILIZÓ LAS FUERZAS ACTIVAS EN EL GRUPO SIN EXPLICARSE CLARAMENTE SU CARÁCTER. MESMER CREÍA QUE LA CORRIENTE QUE CIRCULABA ENTRE LOS MIEMBROS DEL GRUPO (Y A LA QUE ÉL LLAMABA "MAGNETISMO ANIMAL") PROPORCIONARÍA NUEVAS FUERZAS AL INDIVIDUO.

LA PSICOTERAPIA DE GRUPO DE DESARROLLÓ GRACIAS A LOS MÉTODOS DE LA SOCIONOMETRÍA QUE PERMITIERON CAPTAR CIENTÍFICAMENTE A LOS GRUPOS. (8)

1.- DINAMICA DE GRUPO.

NO ES FÁCIL DEFINIR O LIMITAR LA IMPORTANTE ZONA DE

LA DINÁMICA DE GRUPO. DESDE UN PUNTO DE VISTA REPRESENTA UN CAMPO DE INVESTIGACIÓN, UNA SERIE DE PROBLEMAS RELACIONADOS ENTRE SÍ; DESDE OTRO PUNTO DE VISTA INCLUYE UN CONJUNTO DE TÉCNICAS Y, DESDE UN TERCER PUNTO DE VISTA, ES LA TEORÍA DE LA NATURALEZA DE LOS GRUPOS Y DE LA INTERACCIÓN DENTRO DE LOS GRUPOS.

(9)

NOS REFERIREMOS EN NUESTRO ESTUDIO AL TERCER PUNTO.

EL FUNDAMENTO TEÓRICO DE LA DINÁMICA DE GRUPO DEBE BUSCARSE EN LA TEORÍA DE LA GESTALT. ENTENDIENDO, ENTONCES, LA DINÁMICA COMO UN CAMPO DE FUERZAS QUE ACTÚAN EN RELACIÓN AL TODO E INFLUYEN SOBRE LAS DIVERSAS SUBPARTES O ELEMENTOS QUE OPERAN DENTRO DE DICHO CAMPO.

EL CAMPO VITAL LO INTEGRAN LA PERSONA Y EL MEDIO CIRCUNDANTE, VISTOS COMO UNA CONSTELACIÓN DE FACTORES INTERDEPENDIENTES.

LOS FENÓMENOS PSICOLÓGICOS SE CONSIDERAN COMO DETERMINADOS, NO POR PROPIEDADES AISLADAS DEL INDIVIDUO O DE SU MEDIO AMBIENTE, SINO POR LAS RELACIONES MUTUAS ENTRE LA TOTALIDAD DE LOS HECHOS QUE COEXISTEN Y QUE COMPONEN EL ESPACIO VITAL.

KURT LEWIN CONSIDERÓ QUE LA TOPOLOGÍA LE PERMITÍA DEFINIR LAS RELACIONES DE UNA PARTE CON EL TODO, O EL MOVIMIENTO DE UN INDIVIDUO A TRAVÉS DE UN ESPACIO VITAL.

EN LOS FENÓMENOS INCLUIDOS BAJO EL TÍTULO GENERAL DE DINÁMICA DE GRUPO HA RECIBIDO CONSIDERABLE ATENCIÓN LA MANERA COMO SE ESTRUCTURAN LOS GRUPOS "CARA A CARA", Y LOS PROCESOS A TRAVÉS DE LOS CUALES LOS INDIVIDUOS PRACTICAN LA MUTUA INTERACCIÓN.

LOS SOCIOMETRISTAS HAN PRESTADO ATENCIÓN ESPECIAL A ESTOS ASPECTOS DE LA CONDUCTA DE GRUPO. Y BALES HA DESARROLLADO

TÉCNICAS CONCRETAS PARA LA OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE LO QUE LLAMA "ANÁLISIS DEL PROCESO DE INTERACCIÓN". EL MÉTODO PERMITE EL ESTUDIO DE DIFERENTES GRUPOS O DEL MISMO GRUPO EN MOMENTOS DIFERENTES, CON UN ALTO GRADO DE OBJETIVIDAD.

LOS FENÓMENOS A LOS QUE DIRIGIREMOS NUESTRA ATENCIÓN OCURREN EN LO QUE HA SIDO DESIGNADO COMO GRUPO PRIMARIO.

COOLEY FUE EL PRIMERO EN EMPLEAR ESTA EXPRESIÓN Y ESCRIBIÓ: "POR GRUPO PRIMARIO ENTIENDO AQUELLOS QUE SE CARACTERIZAN POR UNA ÍNTIMA ASOCIACIÓN Y COOPERACIÓN CARA A CARA".

SON PRIMARIOS EN VARIOS SENTIDOS, PERO PRINCIPALMENTE PORQUE SON FUNDAMENTALES EN LA FORMACIÓN DE LA ÍNDOLE Y DE LOS IDEALES DEL INDIVIDUO.

HOMANS DEFINE EL GRUPO COMO: "UN NÚMERO DE PERSONAS QUE SE COMUNICAN ENTRE SÍ MUCHAS VECES, DURANTE DETERMINADO TRANSCURSO DE TIEMPO, Y QUE SON TAN POCOS EN NÚMERO QUE CADA PERSONA PUEDE COMUNICARSE CON TODOS LOS DEMÁS, NO POR SEGUNDA MANO, A TRAVÉS DE OTRAS PERSONAS, SINO CARA A CARA".

EL CONCEPTO QUEDA LIMITADO POR MEDIO DEL USO DE PALABRAS TALES COMO "MUCHAS VECES", DURANTE DETERMINADO TRANSCURSO DE TIEMPO" YA QUE SI DOS PERSONAS ESTÁN JUNTOS BREVEMENTE; PERO EJERCEN INTERACCIÓN E INFLUENCIA, EL UNO SOBRE EL OTRO, CONSTITUYEN, AUNQUE SEA SÓLO DURANTE CIERTO TIEMPO, UN GRUPO VERDADERO. (10)

EN TODO GRUPO EXISTEN UNA ESTRUCTURA SOCIAL Y UNA CULTURA.

EL INVESTIGADOR SE PUEDE CONCENTRAR SOBRE LA CUALIDAD DE LAS IDEAS QUE SURGEN EN EL GRUPO (SIN TOMAR EN CUENTA LA MANERA EN LA QUE LOS MIEMBROS DEL GRUPO SE RELACIONAN CON OTROS)

O SOBRE EL TIPO DE RELACIONES QUE SE ESTABLECEN EN DICHO GRUPO, - DE DOMINACIÓN O SUMISIÓN POR EJEMPLO (SIN TOMAR EN CUENTA LAS -- CREENCIAS Y LOS CONCEPTOS SOSTENIDOS POR LOS DISTINTOS MIEMBROS).

LA ESTRUCTURA SOCIAL PUEDE DEFINIRSE COMO LAS PAUTAS - QUE RELACIONAN LOS MIEMBROS DE UNA SOCIEDAD O DE UN GRUPO. ES TO CONSTITUYE UN PROBLEMA DE DIFERENCIACIÓN DE ROLES Y DE INTEGRA CIÓN EN RELACIÓN A ACTIVIDADES TANTO MECÁNICAS COMO EXPRESIVAS.

CIERTOS INSECTOS COMO LAS ABEJAS Y LAS HORMIGAS CUEN-- TAN CON UNA ESTRUCTURA SOCIAL, PERO SIN CULTURA. (11)

G.H. MEAD CONCEPTÚA EL ROL COMO "LO QUE PERMITE VIN-- CULAR EL COMPORTAMIENTO INDIVIDUAL CON CIERTAS NORMAS DE GRUPO,-- RELACIONADAS CON LA CONDUCTA QUE SE "ESPERA" DEL INDIVIDUO, EN - FUNCIÓN DE SU EDAD, SEXO, ESPECIALIZACIÓN PROFESIONAL, ESTADO CI- VIL, ETC." (12)

CADA PERSONA PERCIBE EL TIPO DE CONDUCTA QUE EL CORRES- PONDE, COMO PERCIBE EL QUE CORRESPONDE A LOS DEMÁS.

NO TODAS LAS CATEGORÍAS DE ROLES INFLUYEN DE LA MISMA - MANERA SOBRE LA FORMACIÓN DE LA PERSONALIDAD. NO TODOS LOS RO-- LES SON IGUALMENTE OBLIGATORIOS: UNOS ESTÁN PRESCRITOS; LOS O-- TROS, SIMPLEMENTE PERMITIDOS; UNOS SON ADQUIRIDOS, LOS OTROS ADS- CRITOS.

TAL O CUÁL TIPO DE ROLES CONVENDRÁ PARA SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS DE AJUSTE PARTICULARES QUE SE PLANTEAN AL INDIVIDUO, - AUNQUE LOS ROLES ADSCRITOS E IMPUTADOS LO ORIENTAN, DE TODOS MO-- DOS, DE MANERA DECISIVA.

EN SEGUNDO LUGAR, LOS ROLES PUEDEN CORRESPONDER A UN - "STATUS" QUE POR SU MISMA ESENCIA MARQUE MÁS O MENOS FUERTEMENTE

AL INDIVIDUO: EL "STATUS" DE NIÑO, DE ADULTO, DE ANCIANO, DE HOMBRE O DE MUJER, ES UN "STATUS" FUERTE QUE RESULTA DIFÍCIL ELUDIR E IMPLICA CONDUCTAS DE "ROL" QUE SE CONVIERTEN RAPIDAMENTE EN UNA "SEGUNDA NATURALEZA".

LOS MODELOS QUE ESTE TIPO DE "STATUS" PRESENTAN A LA PERSONALIDAD SON RAPIDAMENTE INTROYECTADOS, DE ESTE MODO SE TRANSFORMAN EN NORMAS DE CONDUCTA INCONCIENTES.

EL INDIVIDUO SE FORMA, PUES, UN IDEAL DE SÍ MISMO, EN FUNCIÓN DE SU "ROL" DIFERENCIAL, Y COMIENZA A ADQUIRIR, EN FUNCIÓN DEL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN QUE TIENE VIGOR EN SU SOCIEDAD, OTRAS CARACTERÍSTICAS QUE LO DISTINGUEN MÁS CLARAMENTE DE SUS SEMEJANTES, EN QUIENES PERCIBE OTRAS POSICIONES U OTROS ROLES.

(13)

LINTON DISTINGUE ENTRE ROLES GENERALES Y ROLES PARTICULARES. LOS PRIMEROS, ADSCRITOS A TODOS, SE IMPONEN A LA TOTALIDAD DE LOS MIEMBROS DE UN GRUPO (ROLES DE LA ADOLESCENCIA, TAN DIFERENTES EN LAS DIVERSAS CULTURAS ESTUDIADAS POR MARGARET MEAD) EJERCEN EN CIERTO MODO SU ACCIÓN, COMO LAS DISCIPLINAS BÁSICAS QUE SURGEN DE LOS PADRES; EN CAMBIO, LOS ROLES PARTICULARES (PROPIOS DE CATEGORÍAS ESPECÍFICAS, INCLUSO A VECES OCASIONALES) MODELAN MÁS AL "PERSONAJE" QUE A LA "PERSONA".

DENTRO DEL MARCO SOCIAL EL ADULTO NO SE PERTENECE SÓLO A SÍ MISMO; ES EL COMERCIANTE, EL EMPLEADO, COMO ES EL MARIDO O EL PADRE. SIENTE, PIENSA Y ACTÚA A TRAVÉS DE ESTOS PERSONAJES.

PERO EL PERSONAJE "REPRESENTADO" DESEMPEÑA, SEGÚN LA MANERA EN QUE INTEGRA LAS MOTIVACIONES INDIVIDUALES, DISTINTAS FUNCIONES. PARA ALGUNOS SERÁ LA COMPENSACIÓN DE FRUSTRACIONES

EN OTROS TERRENOS: EL INDIVIDUO SE DEJARÁ ABSORVER ENTONCES POR EL PERSONAJE COMO SI ÉSTE FUERA UN REFUGIO CASI MÁGICO PARA ACAPARAR A LA ANGUSTIA.

EN OTROS, EL PERSONAJE SOCIAL RESPONDE A LAS ACTIVIDADES DE SIMULACIÓN CON QUE EL SUPER-YÓ BUSCA LEGITIMAR PULSIONES REPRIMIDAS Y, POR LO TANTO, FUNCIONA COMO UNA "FORMACIÓN REACTIVA".

EL PERSONAJE SOCIAL PUEDE SER TAMBIÉN AQUELLO QUE ADLER LLAMA "FICCIÓN DIRECTRIZ", Y REALIZA ENTONCES MÁS LO QUE EL INDIVIDUO QUIERE SER, QUE LO QUE ES.

SEGÚN VEMOS, EL PERSONAJE SOCIAL PUEDE ENRAIZARSE MÁS O MENOS PROFUNDAMENTE EN LAS ESTRUCTURAS FUNDAMENTALES DE LA PERSONALIDAD.

POR ÉSTO: SÓLO EL ANÁLISIS PSICOLÓGICO DE CASOS SINGULARES PUEDE DECIR SI EL "ROL" DE "STATUS" PARTICULAR SE IDENTIFICA VERDADERAMENTE CON UN RASGO CARACTERÍSTICO DE LA PERSONALIDAD O NO SE IDENTIFICA.

LOS ROLES, SEGÚN LOS ANÁLISIS DE NEWCOMB (EN SU LIBRO: "SOCIAL NORMS AND COMMON ATTITUDES"), TIENEN CIERTA ANALOGÍA CON EL LENGUAJE: DEPENDEN DE UNA COMPRESIÓN COMÚN.

POSICIONES O "STATUS" Y ROLES SIRVEN, PUES, DE SISTEMA DE REFERENCIA PARA COMUNICAR A LOS INDIVIDUOS ENTRE SÍ.

TAMBIÉN SE HA VISTO QUE NO TODO ROL CONVIENE NECESARIAMENTE AL INDIVIDUO QUE LO ADOPTA.

EL HECHO DE REPRESENTAR UN ROL, QUE NO CONCUERDA CON LAS NECESIDADES, PUEDE PROVOCAR INHIBICIONES, FRUSTRACIONES, CONFLICTOS ÍNTIMOS.

LA ELECCIÓN DE TAL O CUAL "STATUS" QUE IMPLICA EL CUM-

PLIMIENTO DE LAS IMPOSICIONES DEL ROL, NO SIEMPRE DEPENDEN DEL INDIVIDUO, POR LO CUAL A VECES SE PLANTEA AGUDAMENTE EL PROBLEMA -- DEL AJUSTE PERSONAL A LOS ROLES. (14) PUEDEN PRESENTARSE -- CONFLICTOS DE ROLES, YA QUE UN MISMO INDIVIDUO NO PUEDE DESEMPE-- ÑAR AL MISMO TIEMPO VARIOS ROLES, AUNQUE PUEDA, EN CAMBIO, OCUPAR VARIOS "STATUS" (EL EMPLEADO DE UNA TIENDA QUE ES AL MISMO TIEM-- PO DIRIGENTE SINDICAL). MIENTRAS MÁS CONTRADICTORIOS SEAN LOS ROLES, MÁS PROBLEMAS SUSCITAN.

AHORA BIEN: CADA INDIVIDUO ASUME SU ROL-ADQUIRIDO O ADS CRITO DE UNA MANERA QUE LE ES PROPIA. ASÍ CATELL DICE ACERTADAMENTE: "LA ADOPCIÓN DE UN "ROL" NO ES EQUIVALENTE A LA CREACIÓN -- DE UNA NUEVA PERSONALIDAD; CONSTITUYE SIMPLEMENTE UNA PARTE DE -- LA ADAPTACIÓN GENERAL, EN NIVELES DE ASPIRACIÓN, DE CONCEPCIÓN DE SÍ MISMO, QUE SE PERSIGUEN CONTINUAMENTE CON ENTUSIASMO Y ÉXITO -- VARIABLES, SEGÚN LA PERSONALIDAD Y QUE PROVOCAN DIVERSOS AJUSTES DE COMPENSACIÓN DENTRO DE ESOS MISMO ROLES".

LOS ROLES MÁS IMPORTANTES SE ADQUIEREN A PARTIR DE LA -- ADOLESCENCIA Y EN LA EDAD ADULTA. LOS ADULTOS CUENTAN CON LA -- POSIBILIDAD DE EXPERIMENTAR UN CONJUNTO DE RELACIONES INTERPERSO-- NALES DIFERENTES PERO, POR OTRO LADO, LA DIVERSIDAD DE ESTOS RO-- LES, AL SER IMPUESTOS A TODOS, REDUCE LAS DIFERENCIAS DE PERSONA-- LIDAD ENTRE LOS MIEMBROS DE LA SOCIEDAD. (15)

CONFORMIDAD CON EL GRUPO.

LA OPINIÓN DE LOS DEMÁS, PERO ESPECIALMENTE LA DEL GRU-- PO DE SU MISMA EDAD, ES DE INMENSA IMPORTANCIA PARA EL ADOLESCEN-- TE.

NO ES SUFICIENTE LA CONFORMIDAD CON LA CONDUCTA Y AS--

PECTO DEL GRUPO AL QUE PERTENECE; DEBE ADAPTARSE TAMBIÉN A LAS OPINIONES DEL MISMO.

POR MÁS QUE SE APARTE DE LAS NORMAS DE LOS ADULTOS, QUE SE REBELE EN CUANTO A VESTIDO, CONDUCTA Y VALORES ACEPTADOS; ES CONSERVADOR EN LO QUE A SUS COMPAÑEROS DE EDAD SE REFIERE (HORROCKS 1951).

LOS LÍDERES PUEDEN DESVIARSE LEVEMENTE DE LAS NORMAS DEL GRUPO; MODIFICACIONES QUE, A SU VEZ, SERÁN SEGUIDAS POR LOS OTROS MIEMBROS; PERO NI SIQUIERA EL LÍDER PUEDE ALTERAR LAS COSTUMBRES Y LAS ACTITUDES QUE HAN PREVALECIDO EN EL GRUPO, SINO EN GRADO LIMITADO. SI SUS INTENTOS VAN DEMASIADO LEJOS, ES PROBABLE QUE PIERDA SU PRESTIGIO EN EL GRUPO.

CADA GRUPO ENSEÑA AL HOMBRE FORMAS COMUNES DE ACTUAR, DE COMPORTARSE Y DE CREER, POR LO QUE LA RELACIÓN DEL INDIVIDUO CON EL GRUPO Y SU POSICIÓN EN ÉSTE, CONSTITUYEN LOS FACTORES MÁS IMPORTANTES DE SU SEGURIDAD MENTAL Y SOCIAL. (ROBBINS, 1952).

LA CONFORMIDAD ES UNA CARACTERÍSTICA PERSONAL, Y SE RELACIONA CON OTROS RASGOS DE LA PERSONALIDAD.

KRECH, CRUTCHFIELD Y BAHACHEY, EN 1962, ENCONTRARON QUE UNA FUERTE CONFORMIDAD SE ASOCIABA CON SENTIMIENTOS MARCADOS DE INADECUACIÓN E INFERIORIDAD.

EL HOMBRE QUE SE SIENTE INFERIOR, ACEPTA FACILMENTE EL JUICIO DEL GRUPO MÁS QUE EL SUYO PROPIO. (16)

OBSERVAN TAMBIEN QUE EL LÍDER ES QUIEN ACEPTA LOS VALORES CENTRALES DEL GRUPO Y LOS PERCIBE Y REALIZA MEJOR QUE NINGUNO DE SUS MIEMBROS.

LAS VARIACIONES OBSERVADAS EN EL GRADO DE CONFORMIDAD, HAN SIDO EXPLICADAS DE DIFERENTES MANERAS. CARTWRIGHT Y ZANDERS

AFIRMAN QUE EN EL GRUPO PRIMARIO, LOS PRINCIPALES FACTORES DE CA
SUALIDAD PUEDEN SER:

- 1) LAS CARACTERISTICAS DE LA PERSONALIDAD.
- 2) LAS PRESIONES DEL GRUPO EJERCIDAS EN FORMA DI-
FERENCIAL, DE MODO QUE, POR EJEMPLO: LA PERSO-
NA QUE GOZA DE SIMPATÍA ES OBJETO DE MAYOR PRE-
SIÓN QUE LA PERSONA QUE NO INSPIRA ESE SENTI-
MIENTO;
- 3) LA PERCEPCIÓN DIFERENCIAL DEL GRADO DE COAC-
CIÓN, POR LO QUE ALGUNOS MIEMBROS SE DAN MAYOR
CUENTA DE ELLA QUE OTROS.
- 4) LA MAYOR ATRACCIÓN DEL GRUPO PARA ALGUNOS ---
MIEMBROS QUE PARA OTROS.

KRECH Y COL. SUSCRIBEN UNA PROPOSICIÓN GENERAL: "LA -
CONFORMIDAD DECLINA CUANDO LAS PRUEBAS QUE SE LES PRESENTA A LOS
SUJETOS SON FÁCILES Y AUMENTA CON LA DIFICULTAD". (17)

CON UNA PRUEBA FÁCIL EL SUJETO A SE SENTIRÁ MÁS SEGURO
DE SU JUICIO QUE X, QUE EMITE UN JUICIO INCORRECTO, Y LA RELA-
CIÓN NEGATIVA ENTRE A Y X SE FORTALECE.

EL SOCIÓLOGO BAGEHOT CONSIDERA QUE EXISTEN 4 RAZONES -
PRINCIPALES PARA EL CONFORMISMO:

- 1) LA SUGESTIÓN DE PRESTIGIO, QUE EN ESTE CASO ESTÁ
ASOCIADO CON EL HECHO DE QUE EL GRUPO TIENE PODE-
RÍO E IMPORTANCIA, Y LAS IDEAS QUE DE ÉL PROVIE-
NEN, TIENDEN A SER ACEPTADAS.
- 2) EL HECHO DE QUE EL INDIVIDUO CON FRECUENCIA NO -
CONOCE OTRAS COSTUMBRES QUE LAS DE SU PROPIA CO-
MUNIDAD; ÉSTO ES MÁS CIERTO EN LOS GRUPOS PEQUE-
ÑOS Y AISLADOS.

- 3) EL INDIVIDUO QUE NO PRACTICA LA CONDUCTA RELACIONADA CON LA VIDA SOCIAL Y ECONÓMICA DEL GRUPO, NO TARDARÁ EN SER CONSIDERADO COMO EXTRAÑO AL SISTEMA DE DERECHOS Y DEBERES RECÍPROCOS -- DEL QUE DEPENDE LA VIDA DE LA SOCIEDAD.
- 4) POR ÚLTIMO, QUIZÁS EXISTA CASTIGO RELACIONADO CON VIOLAR LAS LEYES O NORMAS ESTABLECIDAS. - EN LOS GRUPOS PEQUEÑOS ADQUIERE LA FORMA DEL RIDÍCULO.

ESTOS CUATRO FACTORES PERMITEN ENTENDER EL PODERÍO Y LA AUTORIDAD QUE SE EJERCE SOBRE EL SUJETO Y QUE HACE QUE ÉSTE SE SOMETA A TRAVÉS DE LA COSTUMBRE. (18)

ERICH FROMM PIENSA QUE LA UNIÓN CON EL GRUPO ES LA FORMA PREDOMINANTE DE SUPERAR EL ESTADO DE SEPARACIÓN; ASÍ, SI EL HOMBRE ES COMO LOS DEMÁS, SI NO TIENE SENTIMIENTOS, PENSAMIENTOS QUE LO HAGAN DIFERENTE, ESTÁ A SALVO DE LA TEMIBLE EXPERIENCIA DE LA SOLEDAD.

LA UNIÓN, POR LA CONFORMIDAD, NO ES INTENSA NI VIOLENTA; ES CALMA DICTADA POR LA RUTINA, Y POR ELLO MISMO SUELE RESULTAR INSUFICIENTE PARA ALIVIAAR LA ANGUSTIA.

"LA FRECUENCIA DEL ALCOHOLISMO, LA AFICIÓN A LAS DROGAS, LA SEXUALIDAD COMPULSIVA Y EL SUICIDIO, CONSTITUTE, EN LA SOCIEDAD CONTEMPORÁNEA, LOS SÍNTOMAS DE ESE FRACASO RELATIVO DE LA CONFORMIDAD TIPO REBAÑO". (19)

EN LOS ESTUDIOS DE ALLPORT SE INVESTIGA LAS REACCIONES DE LOS INDIVIDUOS HACIA LAS INSTITUCIONES SOCIALES DE LA SOCIEDAD Y MUESTRA UNA DISTRIBUCIÓN DIFERENTE DE LA CARACTERÍSTICA DE LA MAYOR PARTE DE LOS FENÓMENOS PSICOLÓGICOS.

EN LUGAR DE ENCAJAR EN EL DISEÑO DE LA CURVA NORMAL DE PROBABILIDADES, LA CONDUCTA DE CONFORMIDAD TIENDE A ASUMIR LA FORMA DE UNA CURVA EN J.

LA MAYORÍA DE LOS SUJETOS SE SOMETEN, MÁS O MENOS ESTRECHAMENTE, Y SÓLO HAY UNOS CUÁNTOS QUE SE DESVÍAN.

2.- CONCEPTOS CLAVES EN LA DINAMICA DE GRUPO

Locomoción.

LA VISIÓN DE LA VIDA DEL GRUPO CONSISTE EN UNA SITUACIÓN EN LA CUAL UN MIEMBRO O UN GRUPO SE HALLA EN MOVIMIENTO.

(20)

TODO CAMBIO DE POSICIÓN EN CUALQUIER REGIÓN DENTRO DEL ESPACIO VITAL, SE CONCIBE COMO LOCOMOCIÓN HACIA REGIONES QUE TIENEN VALENCIA POSITIVA (ATRACCIÓN) Y ALEJÁNDOSE DE REGIONES QUE TIENEN VALENCIAS NEGATIVAS (RECHAZOS).

AHORA BIEN: UNO DE LOS OBSTÁCULOS EN LA LOCOMOCIÓN DEL GRUPO, ORIENTADA HACIA EL LOGRO DE SUS OBJETIVOS, ES LA PRESENCIA DE MIEMBROS QUE NO ACOMPAÑAN A LA MAYORÍA Y QUE IMPIDEN DE ÉSTA MANERA LA UNANIMIDAD NECESARIA.

ESTUDIOS EXPERIMENTALES EN LOS CUALES UN MIEMBRO CON "ROL DESVIADO" FUE COLOCADO "EX-PROFESO" EN UN GRUPO, DEMOSTRAN QUE TODA LA INTERACCIÓN SE HALLABA DIRIGIDA HACIA EL DISIDENTE, EN UN ESFUERZO POR HACERLO CAMBIAR.

CUANDO NO SE REQUIERE UNANIMIDAD EN EL GRUPO (COMO EN NUESTROS GRUPOS DE ESTUDIO) EL RECHAZO DEL ELEMENTO DESVIADO SE CONVIERTE EN LO HABITUAL.

COHESIÓN:

FESTINGER LA DEFINE: "LA TOTALIDAD DE LAS FUERZAS DE

CAMPO QUE ACTÚAN SOBRE LOS MIEMBROS A FÍN DE MANTENERLOS EN EL GRUPO". (21)

LA ELECCIÓN SOCIOMÉTRICA DE AMISTAD ENTRE LOS MIEMBROS, SERÍA PARA MORENO. LA FRECUENCIA CON QUE LOS MIEMBROS DICEN -- "NOSOTROS", EN VEZ DE DECIR "YO".

CON RESPECTO A ÉSTO, KOFFKA HA SEÑALADO QUE EL "NOSOTROS" NO SIGNIFICA SIMPLEMENTE UNA PLURALIDAD DE PERSONAS QUE "ME" INCLUYEN, SINO QUE REPRESENTA, EN UN SENTIDO MÁS APROPIADO, UNA PLURALIDAD UNIFICADA EN LA QUE "YO" Y LOS ÓTROS SOMOS VERDADEROS MIEMBROS.

EL QUE HABLA EN UN GRUPO, CON ALTO ÍNDICE DE COHESIVIDAD SE EXPERIMENTA A SÍ MISMO COMO PARTE DE UN GRUPO Y SUS ACCIONES COMO PERTENECIENTES AL GRUPO. (22)

COHESIÓN ES LA AMPLITUD CON QUE LOS MIEMBROS COMPARTEN NORMAS O BIEN EL ÍNDICE DE AUSENTISMO.

SI TRATAMOS A LA COHESIÓN COMO UNA VARIABLE DEPENDIENTE, VEREMOS ALGUNAS VARIABLES INDEPENDIENTES QUE LA AFECTAN:

- 1) EL ÉNFASIS EN LA COOPERACIÓN MÁS QUE EN LA COMPETENCIA.
- 2) UNA ATMOSFERA DE GRUPO DEMOCRÁTICA OPUESTA A UNA AUTORITARIA O INDIFERENTE.
- 3) LA EXISTENCIA DE ORGANIZACIONES PREVIAS EN EL GRUPO.
- 4) LA AFILIACIÓN DENTRO DE UN GRUPO DE "STATUS" ELEVADO (UN GRUPO TENIDO EN GRAN ESTIMA POR EL EXPERIMENTADOR).
- 5) LA AFILIACIÓN "CENTRAL" EN UN GRUPO DE "STATUS" PERSISTENTEMENTE DE BAJO NIVEL (UN GRUPO RECHAZADO POR EL INVESTIGADOR).

SE HA VISTO QUE SI EL "STATUS" DE UN GRUPO CAMBIA, YA SEA EN SENTIDO POSITIVO O NEGATIVO, LA COHESIÓN DISMINUYE.

LOS MIEMBROS DEL GRUPO, CON BUENA COHESIÓN, TIENDEN A SER MÁS ATENTOS UNOS EN RELACIÓN A OTROS, MÁS PROPENSOS A LOS CAMBIOS Y A LAS INFLUENCIAS Y MÁS DISPUESTOS A INTERNALIZAR LAS NORMAS DEL GRUPO,

LOS GRUPOS CON ALTO ÍNDICE DE COHESIVIDAD SON MÁS AMISTOSOS Y PARECEN RESISTIR MEJOR LAS SITUACIONES DE PRUEBA O DE FRUSTRACIÓN.

LA COHESIÓN ES UNO DE LOS FACTORES QUE UNIFORMA ACTITUDES Y COMPORTAMIENTO ENTRE LOS MIEMBROS DEL GRUPO. (23)

LA COMUNICACIÓN ENTRE LOS MIEMBROS DE UN GRUPO TIENE MÁS POSIBILIDADES DE CONDUCIRSE A ACTITUDES SIMILARES RESPECTO A CUESTIONES DE IMPORTANCIA PARA ELLOS, SI EL GRUPO TIENE UN ALTO ÍNDICE DE COHESIVIDAD.

EN TERMINOS GENERALES PODEMOS VER QUE UN GRUPO SE HACE MÁS COHESIVO A MEDIDA QUE AUMENTA EL SENTIMIENTO DE PERTENENCIA POR PARTE DE LA MAYORÍA DE SUS MIEMBROS INDIVIDUALES.

CUANTO MAYOR ES LA PROPORCIÓN DE LOS MIEMBROS CUYO SENTIMIENTO DE PERTENENCIA AUMENTA, MÁS COHESIVO SE TORNARÁ EL GRUPO.

LA COHESIÓN ES MEDIDA POR EL MÉTODO SOCIOMÉTRICO DE ELECCIÓN DE AMIGOS. SI RECONOCEMOS QUE HAY DIFERENCIAS ENTRE LOS AMIGOS EN RELACIÓN CON FUNCIONES, POSICIONES O ROLES, APARECE LA POSIBILIDAD DE QUE EN ALGUNAS DE LAS ELECCIONES, ALGUNOS DE LOS MIEMBROS SEAN MÁS IMPORTANTES QUE OTROS.

A MEDIDA QUE UN GRUPO AUMENTA DE TAMAÑO, UNA PROPORCIÓN DE LA ACTIVIDAD SIEMPRE EN AUMENTO, TIENDE A SER DIRIGIDA HACIA EL LÍDER, Y UNA PROPORCIÓN RELATIVA, QUE SE HACE CADA

VEZ MÁS PEQUEÑA ES DIRIGIDA A LOS OTROS MIEMBROS. EN OTRAS PALABRAS, LAS PAUTAS DE COMUNICACIÓN TIENDEN A "CENTRALIZARSE" -- DEL LÍDER A TRAVÉS DE QUIEN FLUYE LA MAYOR PARTE DE LA COMUNICACIÓN. (24)

ESTUDIO DE LA EVOLUCIÓN DE LOS GRUPOS Y SUS MOTIVACIONES.

EN UN ESTUDIO REALIZADO EN UNA ESCUELA PRIMARIA Y SECUNDARIA, MORENO OBSERVÓ QUE LA CANTIDAD DE PAREJAS Y SU ENTRELAZAMIENTO ES DECISIVO PARA LA ESTABILIDAD Y LA COHESIÓN DEL GRUPO Y NO DEPENDE DEL NÚMERO MÁS O MENOS GRANDE DE PERSONAS AISLADAS.

SE LES PIDIÓ A CADA NIÑO QUE ELIGIESE, ENTRE SUS COMPAÑEROS A AQUELLOS QUE QUERÍAN TENER EN SU MISMO GRUPO, Y SENTADOS A SU LADO.

LA CLASE QUEDÓ DE ÉSTA MANERA ORGANIZADA:

ALGUNOS ALUMNOS NO ERAN ELEGIDOS POR NINGUNO Y QUEDABAN AISLADOS; OTROS SE ELEGÍAN RECÍPROCAMENTE Y CONSTITUIAN PAREJAS, TRIÁNGULOS O CADENAS, OTROS POSEÍAN SOBRE SÍ TANTAS ELECCIONES QUE PARECÍAN ACAPARAR EL CENTRO DE LA ESCENA, A SEMEJANZA DE LAS "ESTRELLAS".

PREGUNTÁNDOLES A CERCA DE LAS MOTIVACIONES PARA LA SELECCIÓN DE AMIGOS SE OBSERVÓ LO SIGUIENTE:

EN EL JARDÍN DE NIÑOS, LA ESTRUCTURA SOCIAL ESTÁ PÓBREMENTE ESTRUCTURADA. MUCHOS NIÑOS, NO SON DEJADOS DE LADO SINO OLVIDADOS EN LAS ELECCIONES.

UNA TERCERA PARTE DE LAS ELECCIONES DE LA POBLACIÓN SE VUELCA HACIA EL SEXO OPUESTO, PERO SUS MOTIVACIONES SON INDE

FERENCIADAS. EL NIÑO OFRECE SU ELECCIÓN ESPONTÁNEAMENTE, CON PLACER, COMO SI TUVIESE PRISA EN REVELAR SU SECRETO AGRADABLE - ASÍ POR EJEMPLO DICEN: "ES LINDA" TIENE UN LINDO VESTIDO... "ME DA BOMBONES", ETC.

SUS MOTIVACIONES TIENEN UN CARÁCTER ESTÉTICO Y PRESOCIAL.

A LA EDAD DE 6 Y 7 AÑOS, LAS MOTIVACIONES SON MÁS VARIADAS Y MÁS CLARAS QUE EN EL JARDÍN DE NIÑOS. TIENEN A MENUDO UN CARÁCTER ESTÉTICO, PERO ADEMÁS SE ENCUENTRAN REFERENCIAS A TERCERAS PERSONAS Y A RELACIONES DE TRABAJO.

EDAD: 7-8 AÑOS.

EN ÉSTE NIVEL, SE SUELEN ESTABLECER TRIÁNGULOS; INDICANDO CON ÉSTO QUE EL PROCESO DE ORGANIZACIÓN DE LOS GRUPOS DE NIÑOS, SE VUELVE MÁS COMPLEJO Y MÁS FINAMENTE INTEGRADO QUE ANTES.

LAS RELACIONES SON AHORA MÁS COMPLEJAS QUE AQUELLAS DE PERSONA A PERSONA OBSERVADOS HASTA ENTONCES.

"A MEDIDA QUE TALES ESTRUCTURAS SE ELABORAN, LOS NIÑOS PUEDEN COMENZAR A LIBERARSE DE LOS GRUPOS FAMILIARES INTIMOS Y EN PARTICULAR DE LOS ADULTOS QUE LOS RODEAN".

LOS NIÑOS COMIENZAN A ASUMIR UN DOBLE ROL, EN SU FAMILIA Y EN LOS GRUPOS DE SU ELECCIÓN.

LOS NIÑOS INSISTEN SOBRE EL VALOR TIEMPO, EVALÚAN LA CONFIANZA QUE SE PUEDE TENER EN AQUELLA Y FORMULAN JUICIOS MORALES.

LOS RECHAZOS SE HALLAN MÁS FUERTEMENTE MARCADOS.

EDAD: 8-9 AÑOS.

LOS NIÑOS ELIGEN SUS AMIGOS SEGÚN LAS CUALIDADES NECESARIAS.

SARIAS AL LOGRO COMÚN, DE FINES COMUNES Y BIEN DEFINIDOS.

LAS MOTIVACIONES APARECEN SOBRE TODO, EN FORMA NARRATIVA.

LOS NIÑOS CUENTAN CON FERVOR, HASTA QUE PUNTO LE SON QUERIDAS SUS AMISTADES Y HASTA QUE PUNTO SE APENAN, CUANDO SUS COMPAÑEROS NO PARECEN PRESTARLES ATENCIÓN.

EL NIÑO COMIENZA A PERCIBIR QUE LOS SENTIMIENTOS DE AMISTAD QUE SIENTE POR OTROS NO SON RECÍPROCOS, DESEA SOBREPONERSE A SU DESILUSIÓN Y BUSCA ALGUNA COMPENSACIÓN.

SE PRESENTA EN ALGUNOS DE ELLOS, SENTIMIENTOS DE SOLIEDAD, AUMENTA LA SENSACIÓN DE LA DISTANCIA Y COMIENZA A NACER UN SENTIMIENTO DE TEMOR HACIA LAS PERSONAS MAYORES MÁS FUERTES O INTELLECTUALMENTE SUPERIORES, O HACIA LAS PERSONAS FISICAMENTE DIFERENTES. (SEXO OPUESTO)

EDAD: 9-10 AÑOS.

LA SEPARACIÓN DE LOS SEXOS EN ÉSTA EDAD ES CASI COMPLETA.

LAS MOTIVACIONES INDICAN TAMBIEN LA FORMACIÓN DE GRUPOS CONSTITUIDOS PARA CIERTAS FORMAS DE COOPERACIÓN.

EDAD: 11-12 AÑOS.

SE SIGUE NOTANDO EL PREDOMINIO DE ELECCIONES ENTRE COMPAÑEROS DE UN MISMO SEXO Y LAS MOTIVACIONES SON EXPRESADAS CON UNA MAYOR SEGURIDAD. LOS NIÑOS SABEN DISTINGUIR ENTRE LAS SIMILITUDES FÍSICAS O INTELLECTUALES E INTERESES COMUNES PARA LAS MISMAS ACTIVIDADES.

LOS RECHAZOS OCASIONADOS POR ASPECTOS RACIALES SE HALLAN INDICADO⁵.

Edad:- 12 - 13 años.

Las motivaciones se hacen más evidentes y las elecciones - suelen basarse en cualidades complementarias.

La motivación aparece ya tan elaborada como la de los adolescentes.

Edad:- 13 - 14 años.

Aparecen relaciones en cadena más o menos sólidas entre muchachos y muchachas. Aunque una gran mayoría sigue gravitando alrededor de su sexo.

Las nuevas atracciones heterosexuales debieron vencer las resistencias creadas por los lazos homoeróticos individuales y colectivos.

Las motivaciones que hemos escogido entre adolescentes de grados superiores. (25)

El estudio de Moreno comprobó además que los niños no sienten aversión espontánea hacia nacionalidades diferentes a la suya. - Cada vez que aparece semejante separación racial, constituye sobre todo el resultado de influencias adultas.

3.- Liderazgo.

".... La primera en iniciar el juego era Leticia la más feliz de las tres y la más privilegiada.

Poco a poco se había ido aprovechando de los -- privilegios, y desde el verano anterior dirigía el juego, yo creo que en realidad dirigía el reino; por -- lo menos se adelantaba a decir las cosas y Holanda y yo aceptábamos sin protestar, casi contentas. - La queríamos bastante y no nos molestaba que fué se la jefa. Lástima que no tenía aspecto para - jefa, era la más baja de las tres y tan flaca. Daba la impresión de una tabla de planchar parada, - de esas forradas de género blanco.

Una tabla con la parte más ancha para arriba parada contra la pared. Y nos dirigía".

Julio Cortázar (Final del Juego)

FREUD DICE: "UN GRUPO PRIMARIO ESTÁ CONSTITUIDO POR UN CONJUNTO DE INDIVIDUOS QUE HAN SUSTITUIDO SU YO IDEAL POR UN DETERMINADO OBJETIVO Y, EN CONSECUENCIA, SE HAN IDENTIFICADO UNO CON EL OTRO EN SU YO". (26)

EN ÉSTA OBRA FREUD PONE EN EVIDENCIA EL HECHO DE QUE LOS LAZOS EMOCIONALES DE DIVERSO CARÁCTER PUEDEN SER TRANSFORMADOS EN OTROS LAZOS DE DISTINTO CARÁCTER, PUEDEN SER REPRIMIDOS O INTELLECTUALIZADOS Y MÁS AÚN, QUE SIN DICHA TRANSFORMACIÓN LA ASOCIACIÓN ENTRE LOS HOMBRES SE HARÍA IMPOSIBLE.

LA TEORÍA TIENE EL MÉRITO DE DESTACAR QUE LA DEVOCIÓN AL LÍDER ES UNA DE LAS MANERAS POR LAS CUALES LA VIDA DEL GRUPO SE OPONE A LA FUERZA CENTRÍFUGA QUE ACTÚA SOBRE LOS MIEMBROS. (27)

REDL, EN UN ARTÍCULO TITULADO "EMOCIONES Y LIDERAZGO DE GRUPO" TRATA SOBRE LAS EMOCIONES CONSTITUYENTES DEL GRUPO, QUE CONSIDERA BÁSICAS PARA EL PROCESO FORMATIVO. SUGIERE LA EXISTENCIA DE 10 TIPOS DE PERSONAS CENTRALES O DE PERSONAS QUE TIENE ROLES CLAVES EN LOS PROCESOS FORMATIVOS DEL MISMO.

LA TIPOLOGÍA ESTÁ DERIVADA DE LAS CONCEPCIONES PSICANALÍTICAS DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES.

ASÍ, TRES DE LOS TIPOS DE ROLES DERIVAN DE LA POSICIÓN QUE DESEMPEÑA LA "PERSONA CENTRAL" COMO UN OBJETO DE IDENTIFICACIÓN (TIRANO, LÍDER, "BOY SCOUT").

EN OTROS DOS TIPOS DE ROLES, LA PERSONA ES UN "OBJETO DE IMPULSOS", IMPULSOS DE AMOR O DE AGRESIÓN.

DESPUÉS DESCRIBE 5 TIPOS DE ROLES DE PERSONAS CENTRALES QUE SIRVEN COMO "SOPORTES DEL YO" PARA LOS MIEMBROS DEL GRUPO; ÉSTOS PUEDEN SER CONSIDERADOS COMO DE NATURALEZA INTEGRATIVA.

En 1921 Freud publicó su trabajo "Psicología de Grupo y Análisis del Yo".

Su afirmación fundamental es que el grupo se forma por una identificación común con el líder.

Freud dice: "un grupo primario está constituido por un conjunto de individuos que han sustituido su yo ideal por un determinado objetivo y, en consecuencia, se han identificado uno con el otro en su yo". (26)

Características que determinan el liderazgo.

Cooley en 1956 menciona que todas las personas tienen una energía total que en algunos ésta los lleva a la acción, presentándose el liderazgo.

Los estudios con respecto al liderazgo son muy extensos - algunos autores han intentado encontrar las cualidades específicas que caracterizan a los líderes y otros se han referido más a la situación del líder en el grupo considerándolos como los máximos representantes de los valores y metas del grupo en general .(29)

LA FUNCIÓN DEL LÍDER NO ES UN ATRIBUTO ESPECÍFICO DE UNA PERSONA, SINO QUE:

- 1) ES UNA CUALIDAD DEL PAPEL DEL INDIVIDUO EN UN SISTEMA SOCIAL DETERMINADO Y ESPECÍFICO, O ESTÁ VINCULADO A LA SITUACIÓN POR EL HECHO DE QUE SOLO SE DA EN UNA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA Y SE HALLA DETERMINADO POR EL OBJETIVO DEL GRUPO.
- 2) SIEMPRE SE HALLA DIRIGIDO HACIA UNA META OBJETIVA.
- 3) ES UN PROCESO DE ESTIMULACIÓN MUTUA, UN FENÓMENO DE INTERACCIÓN SOCIAL EN EL CUAL LAS ACTITUDES, IDEALES Y ASPIRACIONES DE LOS SECUACES, DESEMPEÑAN UN PAPEL TAN IMPORTANTE Y DETERMINANTE COMO LA INDIVIDUALIDAD Y PERSONALIDAD DEL LÍDER. (GIBBS, 1947)

LA FUNCIÓN DEL LÍDER NO ES CUESTIÓN RELATIVA A UNA ACTITUD PASIVA O A LA MERA POSESIÓN DE CIERTA COMBINACIÓN DE CARACTERÍSTICAS. MÁS BIEN PARECE SER UNA RELACIÓN OPERATIVA ENTRE LOS MIEMBROS DEL GRUPO, EN LA CUAL EL LÍDER ADQUIERE UNA POSICIÓN POR LA PARTICIPACIÓN ACTIVA Y LA DEMOSTRACIÓN DE SU CAPACIDAD PARA LLEVAR A CABO HASTA EL FINAL TAREAS COOPERATIVAS (STOGDILL, 1948).

(30)

EN OTRA INVESTIGACIÓN REALIZADA EN 1954, BELL Y HALL CONFIRMAN QUE EL LÍDER POSEE UNA COMPRENSIÓN SOCIAL O "TELE" QUE LO HACE PERCIBIR LAS NECESIDADES DEL GRUPO, Y PUEDE SATISFACER EL NÚMERO O LAS MAS IMPORTANTES DE DICHAS NECESIDADES.

LOS ESTUDIOS INDIVIDUALES DE LÍDERES HAN DEMOSTRADO QUE LA SUYA ES UNA POSESIÓN QUE SE ADQUIERE A TRAVÉS DE UN PERIODO RELATIVAMENTE LARGO. DEPENDE DEL PAPEL QUE HA DESEMPEÑADO EL INDIVIDUO, ESPECIALMENTE DURANTE SU INFANCIA.

LOS PADRES DE NIÑOS "LÍDERES" ESTÁN MENOS INCLINADOS A PROTEGER A LOS NIÑOS DE LOS PELIGROS O MEJOR DICHO RIESGOS NORMALES DE LA VIDA, A EXIMIRLOS DE LAS RESPONSABILIDADES PROPIAS DE ELLA, Y A IMPEDIR QUE DESARROLLEN UN GRADO ADECUADO DE INDEPENDENCIA, QUE ES TAN NECESARIO PARA LA BUENA SALUD MENTAL. (31)

LE CONFIEREN A ÉSTE UN MARGEN MUCHO MAYOR PARA ADOPTAR DECISIONES, EMPLEAR SU PROPIO JUICIO Y EXPERIMENTAR CON NUEVAS SITUACIONES.

LOS PADRES RESPETAN MÁS SU PERSONALIDAD; SUS DERECHOS Y OPINIONES SON CONSIDERADOS POR EL GRUPO FAMILIAR.

EN UN ESTUDIO REALIZADO A LOS PADRES, SE OBSERVÓ QUE POSEÍAN UNA CAPACIDAD SUPERIOR PARA VALORAR LAS FORMAS DE CONDUCTA INFANTIL Y LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD DESEABLES PARA EL DESARROLLO ÓPTIMO DEL NIÑO. (MILES, 1944). (32)

COURTENAY REALIZÓ UNA INVESTIGACIÓN EN LA QUE TRATABA DE VER SI LOS QUE HABÍAN DESTACADO COMO LÍDERES TENÍAN ÉXITO EN LA VIDA, DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA SOCIEDAD. LOS RESULTADOS DEMOSTRARON QUE CONTINUABAN SIENDO PERSONAS PROMINENTES EN LA UNIVERSIDAD Y ACTIVOS EN LA ESTIMULACIÓN Y DIRECCIÓN DE LOS ASUNTOS DE LA SOCIEDAD. (PÁG. 177)

ZELNY HA ENCONTRADO QUE LAS CARACTERÍSTICAS QUE DISTINGUEN MAS ACENTUADAMENTE, AL LÍDER DEL SECUAZ, SON: LA PARTICIPACIÓN, LA CONFIANZA EN SÍ MISMO Y EL PRESTIGIO. PERO REYNOLDS Y DRAKE, EN 1944. DEMOSTRARON QUE MUCHAS PERSONAS QUE CONTABAN CON ESTAS CARACTERÍSTICAS EN ALTO GRADO NO ERAN LÍDERES.

DESDE OTRO PUNTO DE VISTA PATRIDGE ENCONTRÓ EN UN ESTUDIO SOBRE LÍDERAZGO ENTRE BOY SCOUTS UNA CORRELACIÓN DE 0.87 CON INTELIGENCIA, DE 0.62 CON HABILIDADES ATLÉTICAS, DE 0.87 CON SEGU

RIDAD EN SI MISMO, DE 0.54 CON EL TONO AGRADABLE DE LA VOZ Y DE 0.87 CON LA APARIENCIA. ESTO ÚLTIMO TAMBIEN FUE ENCONTRADO POR PAGE QUIEN CONCLUYE QUE LA APARIENCIA Y LAS MANERAS SE RELACIONAN POSITIVAMENTE CON EL LÍDERAZGO. (33) (34)

DE ACUERDO CON LOS ESTUDIOS REALIZADOS POR CHARLES BIRD EN 1940 (REVISIÓN DE 20 ESTUDIOS DE RASGOS PROPIOS DE LOS LÍDERES, PUBLICADOS ANTES DE 1936) SOLAMENTE UN RASGO, LA INTELIGENCIA ESTABA INCLUIDA EN 10 DE LAS 20 LISTAS.

HOLLINGWORTH OBSERVÓ QUE LOS LÍDERES NO DEBERÍAN DE TENER UNA INTELIGENCIA MUY SUPERIOR.

SEGÚN HALL Y CALDERT (1960) ESTUDIANDO UNA MUESTRA DE 96 ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS ENCONTRARON MEDIANTE CORRELACIONES QUE UN COMPONENTE DE LA INTELIGENCIA PODRÍA SER SOCIAL. (35)

HABILIDADES.

EN UN ESTUDIO REALIZADO POR BRODY (36) EN 1950, SE ENCONTRÓ QUE LOS LÍDERES TIENEN HÁBITOS DE TRABAJO Y EN GENERAL SON EFICIENTES.

ENTRE LOS ADOLESCENTES, DE TODAS LAS HABILIDADES LA QUE TIENE VALOR PREPONDERANTE, ES LA CONVERSACIÓN.

NO PUEDE MANTENERSE UNA ACTIVIDAD EFECTIVA DE LÍDER SIN UN SISTEMA ADECUADO DE INTERCOMUNICACIÓN; POR CONSIGUIENTE, ÉSTE DEBE POSEER FACILIDAD DE PALABRA.

ENTRE LOS ADOLESCENTES DE MAYOR EDAD, PARTICULARMENTE LA FACILIDAD DE PALABRA Y LA FUERZA DE EXPRESIÓN, SON ESENCIALES PARA LA FUNCIÓN DE LÍDER. (37)

COMPRENSIÓN SOCIAL.

LOS LÍDERES, EN GENERAL, TENDRÍAN MAYOR CAPACIDAD DE

ESTABLECER RAPPORT CON OTROS Y MANTENER ASÍ ABIERTAS LAS VÍAS DE COMUNICACIÓN.

LOS QUE NO SON LÍDERES, ESPECIALMENTE LOS AISLADOS, -- SON INCAPACES DE SALVAR LA DISTANCIA QUE EXISTE ENTRE ELLOS Y -- LOS DEMÁS, PORQUE SE HALLAN ATADOS "A SÍ MISMOS".

LOS LÍDERES, EN CAMBIO, NO SE PREOCUPAN DE SUS PROPIOS PROBLEMAS PERSONALES, SINO QUE ORIENTAN SUS ENERGÍAS HACIA LOS - PROBLEMAS DEL CONJUNTO (CITA 38)

POPULARIDAD.

LOS LÍDERES SON POPULARES, AUNQUE NO TODOS LOS INDIVIDUOS POPULARES SON ELECTOS LÍDERES.

EL SER ESTIMADO POR LOS DEMÁS BRINDA AL INDIVIDUO LA - OPORTUNIDAD DE SER CONOCIDO Y APRECIADO POR SUS COMPAÑEROS.

ADEMÁS, LA POPULARIDAD ACARREA PRESTIGIO, Y ÉSTO CONSTITUYE UNA VENTAJA PARA CUALQUIER INDIVIDUO QUE ASPIRE A UNA POSICIÓN DE CONDUCTOR DE CUALQUIER GRUPO (BRODY, 1950. (39)

PERSONALIDAD.

NO PARECE EXISTIR PERSONALIDAD DE LÍDER; SIN EMBARGO - EXISTEN CIERTAS CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD DE ÉSTE QUE - SE ENCUENTRAN DE MANERA INVARIABLE.

EL LÍDER ES UN INDIVIDUO BIEN ADAPTADO; ES EQUILIBRADO Y POSEE LA CAPACIDAD PARA ANALIZAR UNA SITUACIÓN Y LUEGO ADAPTAR SE A ELLA DE MANERA APROPIADA (BROWDEN, 1926, MOONE, 1935 REYNOLDS 1944, HOLTZMANN 1952).

EL LÍDER MANEJA BIEN SUS PROBLEMAS PERSONALES, RARA - VEZ MUESTRA SIGNOS DE PREOCUPACIÓN O ANSIEDAD EXCESIVA Y PARECE - REALMENTE FELIZ (GORDON, 1952).

CUANDO MEJOR ADAPTADO ESTÉ EL INDIVIDUO, TANTO MÁS SE LE CONSIDERARÁ JEFE, EN UNA POBLACIÓN NORMAL (HOLTZMANN, 1952).

LOS LÍDERES SON SIEMPRE EXTROVERTIDOS: DIRIGEN SUS ENERGÍAS HACIA EL EXTERIOR.

PARA STOGDILL "EL INDIVIDUO COMÚN QUE OCUPE UNA POSICIÓN DE LÍDER EXCEDE EN CIERTO GRADO AL MIEMBRO COMÚN DE SU GRUPO EN LOS SIGUIENTES ASPECTOS: SOCIABILIDAD, INICIATIVA, PERSISTENCIA, SABER HACER LAS COSAS, CONFIANZA EN SÍ MISMO, INTELIGENCIA, COMPRENSIÓN DE LAS SITUACIONES, COOPERACIÓN, POPULARIDAD, ADAPTABILIDAD Y FACILIDAD DE PALABRA".

EL POR QUÉ DE LA FUNCIÓN DE LÍDER PARECE RADICAR EN LA CONTRIBUCIÓN INTERPERSONAL DE QUE ES CAPAZ EL INDIVIDUO EN UNA SITUACIÓN ESPECÍFICA QUE HACE SURGIR DE ÉL TALES CONTRIBUCIONES.

R. MANN REVISÓ TODOS LOS ESTUDIOS SOBRE EL LIDERAZGO DE 1950-1959 PRETENDIENDO DESCUBRIR LAS CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDAD MÁS FUERTEMENTE LIGADAS AL LIDERAZGO. (40)

ENCUENTRA TENDENCIAS EN LOS LÍDERES A SER DOMINANTES, MASCULINOS Y MEJOR ADAPTADOS QUE LA GENERALIDAD DE LAS PERSONAS ASÍ COMO INTELIGENCIA SUPERIOR.

KEITH SWARD ENCONTRÓ EN 114 LÍDERES UNIVERSITARIOS QUE EL 70% EXCEDÍA EL PUNTAJE PROMEDIO DE 114 ESTUDIANTE NO LÍDERES. (41)

LOS ESTUDIOS DE HOLLINGWORTH SON MÁS FINOS Y ACLARAN QUE LA INTELIGENCIA DEL LÍDER NO DEBE SER DEMASIADO ELEVADA A LA DEL GRUPO, PORQUE NO CONSEGUIRÍA SEGUIDORES (NO MÁS DE 30 PUNTOS DE DIFERENCIAS EN EL I.Q.)

CHARLES BIRD COLECCIONÓ 79 RASGOS DE PERSONALIDAD DE UNA LISTA APORTADA POR 20 INVESTIGADORES DEL TEMA. LA INTELIGENCIA SE MENCIONABA EN 10 ESTUDIOS; LA INICIATIVA, EN 6; LA

EXTROVERSIÓN Y EL SENTIDO DEL HUMOR, EN 5; EN TANTO QUE EL ENTU-
SIASMO, LA HONRADEZ, LA SIMPATÍA Y LA CONFIANZA EN SÍ MISMO, EN -
4 ESTUDIOS.

CLASIFICANDO A LOS LÍDERES TIPOLOGICAMENTE EN VARIAS IN-
VESTIGACIONES SE HA ENCONTRADO QUE DE ACUERDO CON LA TIPOLOGÍA DE
JUNG, LOS LÍDERES SON MÁS BIEN EXTROVERTIDOS.

RESUMIENDO SE VE QUE LA INTELIGENCIA INFLUYE EN CIERTA -
FORMA SOBRE LAS ELECCIONES DEL GRUPO; QUE ÉSTA NO DEBE SER MUY --
SUPERIOR A LA PRESENTADA POR EL GRUPO, QUE SE ELIGE MÁS COMUNMEN-
TE A SUJETOS CON CIERTAS CARACTERÍSTICAS Y HABILIDAD ESPECÍFICAS
DE LA PERSONALIDAD Y QUE TAMBIEN LAS CARACTERÍSTICAS INFLUYEN EN
LA DETERMINACIÓN DEL LIDERAZGO.

EL SUJETO COMO LÍDER DEBE DE MANTENER UNA CIERTA DISTAN-
CIA CON LOS DEMÁS PARA QUE SU ROL SEA VISTO CON RESPETO Y ALGO -
DE MISTERIO. ESTO ES BUENO, PARA MANTENER SU POSICIÓN.

RELACIÓN LÍDER-MIEMBROS.

EL LÍDER DE UN GRUPO SANO DEBE SER RAZONABLEMENTE INTE--
LIGENTE Y BIEN EQUILIBRADO Y NO EXHIBIR UNA PERSONALIDAD RÍGIDA Y
EGOCÉNTRICA QUE LO HAGA INSENSIBLE A LOS SENTIMIENTOS DEL GRUPO.

NO SOLO DEBE SER CAPAZ DE EJERCER EL ROL DE AUTORIDAD --
SINO TAMBIEN DE RECIBIR LAS IMPRESIONES DEL AMBIENTE QUE INFLUYAN
SOBRE SUS ÓRDENES E INSTRUCCIONES. (42)

EN LA RELACIÓN LÍDER-SECUACES INFLUYE EL PRESTIGIO QUE -
SE ATRIBUYE A LOS LÍDERES. ESTE SE EXTIENDE AL CAMPO DE LA ESPE-
CIALIDAD PROPIA DE CADA PERSONALIDAD, EMINENTEMENTE A TEMAS DE -
ACTUALIDAD TEMAS EN LOS CUALES EL PÚBLICO ACEPTA LAS OPINIONES DE
SUS LÍDERES.

EL LÍDER ES VISTO COMO UN IDEAL POR SUS SEGUIDORES,

ADEMÁS EN ELLOS SE PROYECTAN LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DEL PÚBLICO.

EL LÍDER SIMBOLIZA UN IDEAL Y ES POCO A POCO INVESTIDO POR EL RITO SOCIAL DE LA VENERACIÓN.

KLINEBERG (1963) OPINA QUE EN LA ACTUALIDAD ES MÁS IMPORTANTE ENTENDER LA RELACIÓN LÍDER-SECUACES QUE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD DE LOS LÍDERES. (43)

BALES ESTABLECE UNA TIPOLOGÍA DEL LIDERAZGO DISTINGUIENDO AL ESPECIALISTA EN LA TAREA, EL ESPECIALISTA SOCIAL Y EL ESPECIALISTA EN MANTENIMIENTO. ESTABLECE TAMBIEN QUE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTA UN GRUPO SON:

- A) LA CONDUCTA QUE TIENDE A ALCANZAR LA META DEL GRUPO.
- B) EL OTORGAR SATISFACCIONES PERSONALES SUFICIENTES A LOS MIEMBROS INDIVIDUALES PARA MANTENERLOS JUNTOS, MANTENIENDO ASÍ SU INTERDEPENDENCIA. (44)

DE ACUERDO CON BALES, EL LIDERAZGO SE CONCEBE NO COMO UN ROL SIMPLE SINO COMO UNO APLICARLE A OTROS DISTINTOS: IDEAS (PRODUCIR) AGRADO (LA PERSONA MÁS POPULAR Y MÁS CERCA DE LA SOLIDARIDAD) Y GUÍA (PUEDE REPRESENTAR AUTORIDAD O PRESTIGIO). (45)

SI EN UN GRUPO LAS FUNCIONES DE AUTORIDAD SE CUMPLEN SATISFACTORIAMENTE, SIGNIFICA QUE EXISTE UNA ALIANZA ENTRE EL "ESPECIALISTA DE TAREA" Y EL ESPECIALISTA "SOCIO-EMOCIONAL".

EL ROL DE LÍDER ES PARTICULARMENTE INDISPENSABLE. UN LÍDER EFICAZ ES AQUEL QUE ASUME SU ROL DE TAL MANERA QUE OTROS SE ENCUENTRAN MOTIVADOS A ASUMIR SUS ROLES (NEWCOMB, 1945).

EN LA VIDA DIARIA Y ÉSTO SE HA COMPROBADO CIENTIFICAMENTE

TE CUANDO UNA PERSONA ABANDONA EL ROL DE LÍDER O NO LOGRA ASUMIR-
LO ES PROBLEMA QUE OTRO LO ASUMA; CONSIDERAMOS QUE EL ROL PUEDE -
SER ASUMIDO EN DIVERSO GRADO Y DE DIVERSA MANERA POR UNA PERSONA -
O POR VARIAS EN UN GRUPO.

¿QUÉ ES LO QUE MOTIVA A LAS PERSONAS A TOMAR EL LIDERAZ-
GO?

PUEDEN SER DOS MOTIVOS BÁSICAMENTE:

- 1) EL ÉXITO QUE UNO CREE TENER EN EL LOGRO DE LAS METAS DEL GRUPO.
- 2) MOTIVACIONES PERSONALES COMO PUEDEN SER UN SENTIMIENTO DE INADECUACIÓN QUE IMPULSE AL INDIVIDUO A TOMAR EL PODER.

EL LÍDER Y SU ADECUACIÓN AL GRUPO.

PARA SPROTT ES LÍDER ES EL QUE MEJOR CONOCE LAS REGLAS -
DEL GRUPO: ES EL QUE MEJOR SE ADECUA A ELLAS. (46)

RIECKEN Y HOMANS ESTABLECEN QUE EL LÍDER DE UN GRUPO ES
EL MIEMBRO QUE VIVE MÁS COMPLETAMENTE LAS NORMAS DEL MISMO.

EN LOS ESTUDIOS DE W. JENKINS EL LÍDER ES EL QUE EJERCE -
MÁS INFLUENCIA EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES, ES EL MÁS ACTI-
VO DEL GRUPO Y SUS METAS SON MÁS PARECIDAS A LAS DEL GRUPO, TIE-
NE PRESTIGIO Y ES TRATADO CON DIFERENCIAS POR LOS DEMÁS MIEMBROS.

(47)

HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ ROSALBA INVESTIGA LA MANIFESTACIÓN -
DE INTERESES DEL LÍDER EN COMPARACIÓN CON LOS INTERESES DE LOS -
RENTANTES MIEMBROS DEL GRUPO AL QUE PERTENECE EN 2 SET CREADOS -
EXPERIMENTALMENTE COOPERACIÓN Y COMPETENCIA EN UN GRUPO DE 30. DE

SECUNDARIA.

SE ENCONTRO UNA SEMEJANZA EN LA MANIFESTACIÓN DE INTERESES DE LOS LÍDERES CON LOS NO-LÍDERES EN UN SET DE COOPERACIÓN Y DIFERENCIAS EN EL SET DE COMPETENCIA.

(TEST DE MORENO Y TEST DE THURSTONE) EN LA QUE DIFÍCILMENTE SE DA UNA RELACIÓN CALUROSA DE AMISTAD Y QUE EN UN SET DE COOPERACIÓN LA AMISTAD SE DESARROLLA MÁS PLENAMENTE.

AISLADOS

LA POSICIÓN TEÓRICA DE ALGUNOS INVESTIGADORES ES DE QUE LA INTERACCIÓN SOCIAL ESTÁ BASADA EN LA AGUDEZA DE LA CAPTACIÓN DE LOS DEMÁS, ASÍ COMO DE LA CAPTACIÓN DE UNO MISMO HACIA LOS OTROS.

LOS DATOS DE 19 GRUPOS DE ADOLESCENTES; HOMBRES Y MUJERES EN UN ESTUDIO REALIZADO POR GOSLIN, EN 1962, TIENDEN A SOPORTAR LA HIPÓTESIS DE QUE LOS AISLADOS SE PERCIBEN A SÍ MISMO EN FORMA DIFERENTE DE COMO LOS DEMÁS MIEMBROS DEL GRUPO LOS PERCIBE.

(49)

EL AISLAMIENTO NO ES MÁS QUE EL EXTREMO OPUESTO EN LA CONTINUIDAD DE SENSIBILIDAD INTERPERSONAL ENTRE EL CONJUNTO DE MIEMBROS Y EL INDIVIDUO EN EL GRUPO SOCIAL.

EL AISLADO ES UNA PERSONA "ATADA A SÍ MISMA" QUE PIENSA MÁS EN SÍ Y EN SUS PROBLEMAS QUE EN LOS DEMÁS Y EN LOS PROBLEMAS DE ÉSTOS.

EN UN ESTUDIO REALIZADO POR KIDD, CON RESPECTO A LOS AISLADOS, COMENTA: "CUANDO TANTO EL INDIVIDUO COMO EL GRUPO ESTABLECEN BARRERAS A LA INTERACCIÓN, ESTO HACE QUE LA ACEPTACIÓN ULTERIOR SE VUELVA DIFÍCIL SINO IMPOSIBLE". (50)

SE HA OBSERVADO QUE EN LOS GRUPOS PATOLÓGICOS, EL NÚMERO DE PERSONAS AISLADAS ES MÁS ELEVADO QUE EN LOS GRUPOS NORMALES.

Y AUNQUE EN LOS GRUPOS FORMADOS AL AZAR Y EL NÚMERO DE PAREJAS ES MENOR. (MORENO)

EN 1950 SE HIZO UN ESTUDIO LONGITUDINAL EN ESTUDIANTES DE DIFERENTES ESCUELAS DE MEDICINA DE LOS ESTADOS UNIDOS. SE TRATABA DE DETERMINAR CUÁLES ERAN LAS CAUSAS DEL FRACASO ESCOLAR.

SE ANALIZARON 108,000 EXPEDIENTES DE ESTUDIANTES, APUNTANDO LAS CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDAD, SU STATUS SOCIOECONÓMICO, SU INTELIGENCIA; SE ENCONTRARON RELACIONES SIGNIFICATIVAS, SOBRE TODO EN CUANTO A FACTORES MOTIVACIONALES. LOS ESTUDIANTES QUE FRACASABAN TENÍAN UN BAJO MOTIVO DE LOGRO, ASÍ COMO BAJOS VALORES ESTÉTICOS. POR LO GENERAL SE INTERESABAN EN PRÁCTICAS Y CONDUCTAS OPUESTAS A LA MEDICINA.

EXISTÍA A LA VEZ UN FENÓMENO QUE CONTRIBUÍA A LA ALTA DESERCIÓN ESCOLAR: LA FALTA O PÉRDIDA DE CANALES EFECTIVOS DE COMUNICACIÓN; UN PORCENTAJE ELEVADO DESEMPEÑABA EL ROL DE AISLADO MANTENIENDO POBRES RELACIONES O NINGUNA CON OTROS ESTUDIANTES Y CON LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR. (51)

RELACION TIPO PAREJA.

EL PRINCIPIO PSICOLÓGICO QUE SE USA MÁS FRECUENTEMENTE PARA PREDECIR LA ATRACCIÓN INTERPERSONA ES EL PRINCIPIO DEL REFORZAMIENTO; QUEREMOS A LOS QUE NOS GRATIFICAN Y NOS MOLESTAN AQUELLOS QUE NOS CASTIGAN.

VARIOS INVESTIGADORES HAN ELABORADO HIPÓTESIS ENTRE LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL Y EL REFORZAMIENTO. POR EJEMPLO, HOMANS EN 1961 BASA SU TEORÍA EN LA PROPOSICIÓN GENERAL DE QUE ES NECESARIA UNA CONDICIÓN; PARA RECIBIR LA ESTIMACIÓN DE OTROS HAY QUE COMPENSARLOS. (53)

DE ACUERDO CON SU EXPERIENCIA EN UNA SERIE DE GRUPOS,
HOMANS APORTA LOS SIGUIENTES HECHOS:

- 1) CUANDO MÁS FRECUENTE ES LA INTERACCIÓN ENTRE DOS PERSONAS, TANTO MÁS FUERTES SON LOS SENTIMIENTOS DE CAMARADERÍA Y AMISTAD ENTRE LOS MISMOS.
- 2) LAS PERSONAS QUE SE INTERRELACIONAN FRECUENTEMENTE SE PARECEN ENTRE SÍ, EN LA ACTIVIDAD QUE REALIZAN, MÁS QUE AQUELLOS ENTRE LOS CUALES LA INTERACCIÓN ES MENOS FRECUENTE.
- 3) EN EL GRADO EN QUE LA ACTIVIDAD DE OTRO INDIVIDUO EN UNA RELACIÓN DE ROL RECÍPROCA, SE HALLA DE ACUERDO CON LAS NORMAS DEL GRUPO AL QUE PERTENECEMOS, ESTAREMOS IMPULSADOS A SENTIR AGRADO POR ÉL.

THIBAUT Y KELLEY (1959) AFIRMAN QUE LA ATRACCIÓN DE UNA PERSONA POR OTRA, ESTÁ EN FUNCIÓN DE LO QUE LA PERSONA LOGRA EN LA INTERACCIÓN CON EL OTRO, DE LA EXTENSIÓN DE SU RADIO DE RECOMPENSA Y BASA LA MISMA EN NIVELES DE COMPARACIÓN (C.L.). (53)

LOTT Y LOTT (1961) AMPLIANDO LA TEORÍA DEL APRENDIZAJE DE HULLIAN RAZONAN QUE: EN LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL, A UNA PERSONA, NO SÓLO LE AGRADARÁN AQUELLOS QUE LE OTORGAN RECOMPENSA, SINO TAMBIÉN AQUELLOS QUE NO TIENEN NADA QUE VER CON EL DAR RECOMPENSA, PERO QUE FÍSICAMENTE ESTÁN PRESENTES CUANDO LA PERSONA RECIBE RECOMPENSAS.

PARA PROBAR LO ANTERIOR LOTT Y LOTT FORMARON TRES GRUPOS DE NIÑOS. CADA GRUPO JUGABA UN JUEGO EN EL CUAL A ALGUNOS MIEMBROS DEL GRUPO SE LES RECOMPENSABA Y A OTROS NO. POSTERIORMENTE SE LES ADMINISTRABA EL TEST SOCIOMÉTRICO Y SE LES PREGUN-

TABA A CUÁL DE LOS DOS NIÑOS DE SU CLASE ELIGIRÍAN PARA PASAR CON ELLOS LAS SIGUIENTES VACACIONES. LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO INDICARON QUE LOS NIÑOS QUE HABIAN SIDO RECOMPENSADOS ELIGIAN MIEMBROS DE SU GRUPO QUE HABIAN ESTADO PRESENTES EN EL TIEMPO DE RECOMPENSARLOS EN FORMA SIGNIFICATIVAMENTE POSITIVA MÁS QUE LA ELECCIÓN DE LOS NIÑOS RECOMPENSADOS.

RESULTADOS DE ÉSTE ESTUDIO FUERON CORROBORADOS EN UN ESTUDIO SUBSECUENTE REALIZADO POR JAMES Y LOTT (1964).

SIN EMBARGO, EN LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL, EXISTE UNA VARIEDAD INMENSA EN CUANTO QUE LOS INDIVIDUOS DIFIEREN EN TODO AQUELLO QUE ENCUENTRAN GRATIFICANTE Y NO-GRATIFICANTE.

SE HA VISTO QUE CUANDO LOS INDIVIDUOS SIENTEN ANSIEDAD, MIEDO, SOLEDAD O INSEGURIDAD CON RESPECTO A SÍ MISMOS, LA SOLA PRESENCIA DE OTROS ES PARTICULARMENTE RECOMPENSANTE.

SCHACHTER (1959) PROBÓ LA HIPÓTESIS DE QUE LAS CONDICIONES DE ANSIEDAD PERMITIRÁN UN AUMENTO DE LA TENDENCIA AFILIATIVA.

ESCOGIÓ DOS GRUPOS DE MUCHACHAS, A UN GRUPO SE LES DESPERTARÍA ANSIEDAD MEDIANTE LAS INSTRUCCIONES, PARTICIPARÍAN EN UN EXPERIMENTO DOLOROSO CON ELECTROCHOQUES. EN LA SEGUNDA CONDICIÓN SE LES EXPLICABA QUE SE LES DARÍAN "SHOCKS" PERO QUE ÉSTOS NO CAUSABAN DOLOR EL DOCTOR APARECIAN SIN BATA Y SIN INSTRUMENTACIÓN A DIFERENCIA DEL PRIMER GRUPO.

POSTERIORMENTE, SE LES DECÍA QUE TENÍAN QUE ESPERAR 10 MINUTOS MIENTRAS PREPARABAN TODO, PODÍAN ESPERAR EN CUARTOS SOLOS O BIEN ESTAR ACOMPAÑADAS SI LO DESEABAN.

SCHACHTER ENCONTRÓ BASES PARA SU HIPÓTESIS. LA GENTE CON MÁS ALTA ANSIEDAD SE INCLINABA POR LA COMPAÑÍA DE OTROS.

63% DESEABA COMPAÑÍA EN EL GRUPO DE ALTA ANSIEDAD Y 33% SOLICITABA COMPAÑÍA EN EL GRUPO DE BAJA ANSIEDAD.

LOS DESCUBRIMIENTOS DE QUE LA ANTICIPACIÓN AL STRESS, PRODUCE UN AUMENTO EN EL DESEO DE AFILIACIÓN, HAN SIDO REPLICADOS POR GERARD Y RABBIÉ (1961) SARNOFF Y ZIMBARDO (1961) ZIMBARDO Y FORMICA (1963) Y DARLEY Y ARONSON (1966).

MIENTRAS QUE LA ANSIEDAD PARECE AUMENTAR LA NECESIDAD DE AFILIACIÓN INDIVIDUAL, HAY EVIDENCIAS DE QUE LOS SUJETOS ANSIOSOS ELIGEN A AQUELLOS CON LOS QUE DESEAN ESTAR AFILIADOS; ESTO ES, LA GENTE ANSIOSA NO DESEA ESTAR EN COMPAÑÍA DE CUALQUIER PERSONA; SINO DE AQUELLOS QUE SE ENCUENTRAN EN SITUACIONES SIMILARES A ELLOS MISMOS.

SCHACHTER PIENSA QUE LAS PERSONAS USAN A OTROS PARA EVALUAR LOS RAZONAMIENTOS DE SUS PROPIAS EMOCIONES Y SENTIMIENTOS

EN UNA SITUACIÓN NUEVA, NO SABE EL SUJETO COMO REACCIONARÁ. TAL VEZ BUSQUEN A OTROS (LOS DE ALTA ANSIEDAD) PARA IDENTIFICARSE CON LAS EMOCIONES.

OTROS EXPERIMENTOS LLEVADOS A CABO CON PRIMOGÉNITOS DEMUESTRAN QUE RESPONDEN EN FORMA DIFERENTE A LOS SIGUIENTES HIJOS CUANDO ELLOS SE PONEN EN UNA CONDICIÓN ALTA DE ANSIEDAD.

SCHACHTER DESARROLLÓ LA HIPÓTESIS DE QUE EN CONDICIONES DE ALTA ANSIEDAD LOS PRIMOGÉNITOS ELIGIRÁN ESTAR MÁS CON OTROS QUE LOS SEGUNDOS.

EXPECULANDO ACERCA DE LAS EXPERIENCIAS TEMPRANAS DE ESTOS NIÑOS, SCHACHTER DICE QUE LA MADRE ESTÁ MÁS ALERTA A RESPONDER A LA ANSIEDAD Y DISGUSTO DE SU PRIMER HIJO, QUE A LA ANSIEDAD DE LOS HIJOS POSTERIORES.

LOS PRIMOGÉNITOS ASOCIAN LA EXPERIENCIA DE ANSIEDAD -
CON LA REDUCCIÓN DE LA MISMA POR AFECTO HUMANO MÁS QUE OTROS NI-
ÑOS. EN EL FUTURO ESPERÁN QUE LOS OTROS LES PRODUZCAN CONFORT -
Y APOYO. (54)

STRESS. EXISTEN EVIDENCIAS DE QUE LOS INDIVIDUOS QUE -
SON COLOCADOS EN UNA SITUACIÓN DE STRESS, MUESTRAN MENOS PROBLE-
MAS FISIOLÓGICOS SI OTROS INDIVIDUOS ESTÁN PRESENTES.

SE HA VISTO QUE LOS SUJETOS QUE TOMAN L.S.D. TIENEN EX-
PERIENCIAS DIFERENTES SI LO HACEN EN GRUPO O INDIVIDUALMENTE. LA
PARTICIPACIÓN EN EL GRUPO DISMINUYE LA TENSIÓN ASOCIADA CON LA EX-
PERIENCIA ESTRESANTE DEL L.S.D.

VARIOS ESTUDIOS EN ANIMALES SUGIEREN TAMBIÉN QUE LA -
PRESENCIA DE OTROS ANIMALES DISMINUYE LA PERTURBACIÓN DEL ANIMAL -
EN UNA SITUACIÓN DE STRESS.

ARSENION (1943) LIDDELL (1950) DAVITZ Y MASON (1955) -
CONGER, SAWREY Y TURRELL (1957) MASON (1960) APOYAN ÉSTA CONCLU-
SIÓN.

SOLEDAD. SCHACHTER HA ENCONTRADO TRES TENDENCIAS BÁSI-
CAS EN INDIVIDUOS CON ABSOLUTA SOLEDAD:

- 1) EL DOLOR AUMENTA A SU MÁXIMO PARA LUEGO DECRECER -
EN UN ESTADO DE APATÍA, ALGUNAS VECES SEVERO COMO -
EN LA ESQUIZOFRENIA.
- 2) PARECE EXISTIR UNA FUERTE TENDENCIA EN AQUELLOS SO-
LITARIOS A PENSAR, SOÑAR Y ALUCINAR ACERCA DE LA -
GENTE.
- 3) LOS AISLADOS QUE TRATAN DE OCUPARSE Y DISTRAERSE -
PARECEN SUFRIR MENOS Y ESTÁN MENOS PROPICIOS PARA -
EL DESARROLLO DE APATÍA.

LOS DATOS ANTERIORES CONFIRMAN LA IDEA DE QUE LA SOLEDAD COMPLETA ES MÁS DESAGRADABLE QUE EL CONTACTO HUMANO. ES EVIDENTE QUE LAS PERSONAS PROVEEN ALGUNA RECOMPENSA CON SU SOLA PRESENCIA FÍSICA.

INSEGURIDAD. ¿QUÉ EFECTOS PRODUCE EN LA AUTOESTIMA LA REACCIÓN DE ACEPTACIÓN O DE RECHAZO DE LOS OTROS?

CLINICAMENTE DIVERSOS AUTORES ESTÁN DE ACUERDO QUE CUANDO UNA PERSONA POSEE UNA AUTOESTIMACIÓN ELEVADA, ES MÁS RECEPTIVA AL AMOR DE OTROS QUE UN INDIVIDUO CON BAJA AUTOESTIMACIÓN.

ROGERS (1951) DICE QUE LA PERSONA QUE SE ACEPTA A SÍ MISMO TENDRÁ MEJORES RELACIONES CON OTROS.

ADLER (1926) AGREGA QUE AQUELLOS QUE SE SIENTE INFERIORES DESPRECIAN A OTROS.

HORNEY (1939) VE EL AMOR COMO UNA CAPACIDAD; VE EL AMOR HACIA SÍ MISMO Y A OTROS POSITIVAMENTE RELACIONADOS.

FROMM (1939) TAMBIÉN ESTÁ DE ACUERDO CON ÉSTE CONCEPTO.

ESTUDIOS REALIZADOS POR BERGER (1952) MASLOW (1942) OWEN (1954) Y STOCK (1949) CONFIRMAN QUE HAY UNA RELACIÓN POSITIVA ENTRE EL AGRADO Y LA AUTOESTIMA.

DITTES EN 1959 ENCUENTRA QUE MIENTRAS MÁS BAJO ES EL NIVEL DE AUTOESTIMACIÓN, MÁS GRANDE SERÁ LA NECESIDAD DE BASAR SU AUTOESTIMA DE ACUERDO CON LA ACEPTACIÓN EN EL GRUPO.

LA PREDICCIÓN DE DITTES PUEDE QUEDAR EXPLICADA DE LA SIGUIENTE FORMA:

- 1) CUANDO UNA PERSONA ES ACEPTADA SATISFACE UNA NECESIDAD GRANDE EN UNA PERSONA DE AUTOESTIMACIÓN BAJA, MÁS QUE EN OTRA DE ALTA AUTOESTIMACIÓN.

- 2) CUANDO UNA PERSONA ES RECHAZADA, FRUSTRADA UNA NECESIDAD MAYOR EN LA PERSONA DE BAJA AUTOESTIMA QUE EN OTRA DE ALTA AUTOESTIMACIÓN.

UN ESTUDIO REALIZADO POR WALSTER EN 1965 COMPRUEBA LO EXPUESTO POR DITTES. EN SU EXPERIMENTO WALSTER CREÓ DOS CONDICIONES EXPERIMENTALES.

- 1) UN GRUPO DE MUCHACHAS SE LES PROVOCABA UNA BAJA EN SU AUTOESTIMACIÓN.
- 2) UN GRUPO DE MUCHACHAS SE LES PROVOCABA UNA ELEVACIÓN EN SU AUTOESTIMACIÓN.

SE LES PEDÍA QUE REALIZARAN EL C.P.T. (CALIFORNIA PERSONALITY TEST), DESPUÉS ENTRABA UN HOMBRE Y CONVERSABA CON UNA MUJER Y LE DECÍA CUÁN INTERESADO ESTABA EN ELLA. EL EXPERIMENTADOR LLEGABA Y CONDUÍA A LA PAREJA A OTRO CUARTO.

POSTERIORMENTE EMPEZABA EL EXPERIMENTO, SE LES APLICABA DOS TESTS (ASOCIACIÓN DE PALABRAS Y RORSCHACH), Y SE LES LEÍA UN REPORTE VAGO Y EXTREMOSO YA SEA POSITIVO O NEGATIVO (DEPENDIENDO DEL GRUPO). DESPUÉS SE LES PEDÍA QUE DIERAN SU REACCIÓN ANÓNIMA A CINCO PERSONAS.

LOS RESULTADOS DEMUESTRAN QUE LAS MUJERES A QUIENES SU AUTOESTIMACIÓN HA SIDO BAJADA TEMPORALMENTE, SON MÁS RECEPTIVAS A LA UNIÓN AFECTUOSA QUE LAS OTRAS MUJERES. UN ELEVADO PORCENTAJE DE MUJERES DE BAJO AUTOESTIMACIÓN, PREFERÍAN Y EXPRESABAN AGRADO HACIA EL HOMBRE QUE FORMABA PAREJA. LAS DE ALTA ESTIMA ERAN NEUTRALES.

DURKHEIM EN SU OBRA "THE DIVISION OF LABOR" DICE: "CUANDO UN CIERTO NÚMERO DE INDIVIDUOS POSEE IDEAS, INTERESES, SENTIMIENTOS Y OCUPACIONES COMUNES ES INEVITABLE QUE EN VIRTUD DE TAL SEMEJANZA DICHS INDIVIDUOS SE ATRAIGAN MUTUAMENTE". (55)

EL POSTULADO DE LA SEMEJANZA ENTRE LOS PARTICIPANTES DE UN GRUPO HA SIDO DESARROLLADO EN DIFERENTES INVESTIGACIONES CON RESULTADOS DISÍMILARES.

PARA ROGER BROWN LOS ELEMENTOS ESENCIALES EN UNA SITUACIÓN DE CONFORMIDAD O CONVERGENCIA SON DOS PERSONAS A Y B Y UN JUICIO OPINIÓN U OBJETO QUE CONCIERNE A AMBOS (X).

ADEMÁS DE LOS ELEMENTOS, EXISTE UNA RELACIÓN ENTRE LOS MISMOS. LAS RELACIONES PUEDEN SER POSITIVAS (+) NEGATIVAS (-) O NEUTRAS.

LAS RELACIONES POSITIVAS INCLUYEN DOS TIPOS DE ASPECTOS UN SENTIMIENTO FAVORABLE DE AGRADO, APROBACIÓN, ADMIRACIÓN, ETC., Y LA FORMACIÓN COMÚN DE UNA RELACIÓN DE IDENTIFICACIÓN, DE PERTENECER JUNTOS, DE PROPIEDAD O DE APOYO.

LAS RELACIONES NEGATIVAS, CORRESPONDIENTEMENTE ENVUELVEN SENTIMIENTOS DE DESAGRADO, ALEJAMIENTO, DESPEGO.

LA RELACIÓN NULA O NEUTRA, ES LA SIMPLE AUSENCIA DE CUALQUIER RELACIÓN.

EN TODA RELACIÓN SE TIENDE A ESTABLECER UN BALANCE.

(56)

CUANDO DOS PERSONAS SE AGRADAN EN LA RELACIÓN UNA A OTRA, EL CONCEPTO GENERAL DE BALANCE ESTIPULA QUE AMBOS ESPERAN ESTAR DE ACUERDO O TENER OPINIONES SIMILARES E INCLUSO LO DESEAN ASÍ.

LAS PERSONAS QUE SE DESAGRADAN MUTUAMENTE ESPERAN Y DESEAN TENER OPINIONES DIFERENTES Y NO ESTAR DE ACUERDO.

LA TEORÍA DE BALANCE DE HEIDER (1958) BÁSA SUS PRINCIPIOS EN LA TEORÍA DE LA GESTALT. DE ACUERDO CON LA TEORÍA DE HEIDER, SI UNO PERCIBE QUE UNA RELACIÓN DE UNIÓN CON OTRO, EXIS-

TE; ESTA PERCEPCIÓN DEBE INDUCIR A UNA RELACIÓN DE SENTIMIENTO AROMIOSO, POR EJEMPLO, AGRADO.

EN 1952, WITTENBERG Y BERG REALIZARON UNA INVESTIGACIÓN EN UN GRUPO DE ADOLESCENTES, TRATANDO DE ENCONTRAR LAS SEMEJANZAS QUE EXISTIAN ENTRE LOS "COMPAÑEROS INSEPARABLES". LOS RESULTADOS DEMOSTRARON QUE HABÍAN UNA GRAN COINCIDENCIA EN CUANTO A SUS GUSTOS, ROPA, ELECCIÓN DE SUS COMPAÑEROS HETEROSEXUALES, Y EN CUANTO A SENTIMIENTOS RELATIVOS A LOS PADRES Y HERMANOS Y A LA GENTE DIFERENTE POR SU RAZA, RELIGIÓN, NIVEL ECONÓMICO. SE OBTUVO TAMBIÉN, QUE LOS PLANES INMEDIATOS EN CUANTO A ESTUDIOS O TRABAJO ERAN LOS MÁS IDÉNTICOS POSIBLES, ASÍ COMO LOS PLANES PARA LA VIDA. (57)

DORN BYRNE Y WILLIAM GRIFFITT ESTABLECEN LA HIPÓTESIS DE QUE LA ATRACCIÓN POR OTRO INDIVIDUO SIGUE UNA FUNCIÓN LINEAL CON LA PROPORCIÓN DE SUS PROPIAS CARACTERÍSTICAS INDIVIDUALES SIMILARES A LAS DEL SUJETO. (58)

PODÍAMOS PREGUNTARNOS PORQUÉ LA SIMILITUD PRODUCE AGRADO. FESTINGER (1954) PREDICE UNA RELACIÓN POSITIVA ENTRE LA SEMEJANZA Y LA ATRACCIÓN. DE ACUERDO CON ÉL, LA GENTE APRENDE EN LA VIDA MUY PRONTO, QUE OPINIONES SON INCORRECTAS Y CUALES CREENCIAS SON PROHIBIDAS EN DETERMINADAS SITUACIONES. LA CREENCIA CORRECTA SE PRUEBA DE ACUERDO CON LA REALIDAD SOCIAL (LA REALIDAD SOCIAL ES POR SUPUESTO DERIVADA DE LAS OPINIONES Y ACTITUDES DE LOS OTROS). CUANDO ENCONTRAMOS QUE ALGUIEN EXPRESA LA MISMA ACTITUD Y OPINIÓN QUE NOSOTROS, TENEMOS BASES PARA PENSAR QUE NUESTRA ACTITUD ES CORRECTA. LA ACTITUD ES DADA POR LA VALIDACIÓN SOCIAL.

AHORA BIEN, LA SEMEJANZA DE ACTITUDES PRODUCIRÁ ATRACCIÓN. LA NO SEMEJANZA DE ACTITUDES ORILLA A QUE NUESTRAS NECES

SIDADES SEAN FRUSTRADAS.

MUCHOS AUTORES PROPONEN QUE LA GENTE DEBERÍA DE LIGARSE A GENTE CON ACTITUDES NO SIMILARES A LAS PROPIAS, PARA VER -- NUEVOS PUNTOS DE VISTA, PERO COMO LOS ESTÁNDARES SOCIALES NO QUEDAN CLAROS, UNO TIENE MIEDO DE QUE SU CONDUCTA NO SEA ACEPTADA -- POR LOS DEMÁS. TAMBIEN LOS AUTORES PROPONEN QUE SI LA GENTE ESTÁ SEGURA DE SER ACEPTADA Y DE PODER ESTABLECER CONTACTO CON ALGUIEN, NO LE PRODUCIRÁ ANSIEDAD ASOCIARSE CON PERSONAS NO SIMILARES. (GOLDSTEIN Y ROSENFELD). (59)

HAY BASES PARA PENSAR QUE LOS INDIVIDUOS QUE MUESTRAN AGRADO HACIA ALGUIEN, LO PERCIBEN COMO MÁS SEMEJANTES A ELLOS MISMOS QUE LO QUE REALMENTE ES.

MUCHOS INVESTIGADORES HAN MEDIDO LA SEMEJANZA PERCIBIDA Y LA REAL SEMEJANZA, NOTÁNDOSE QUE LAS PERSONAS CON FRECUENCIA SOBRE-ESTIMAN A SUS AMISTADES.

BYRNE Y BLAYLOCK (1963) Y LEVINGER Y BREDLOVA (1966) -- POR EJEMPLO HAN ENCONTRADO QUE LA SEMEJANZA DE ACTITUDES ENTRE MARIDO Y MUJER NO ES TAN SIMILAR COMO LO QUE ELLOS PIENSAN. PARECE SER QUE LOS ESPOSOS TIENDEN A ENFATIZAR SUS SEMEJANZAS Y A CONCILIAR O BORRAR ÁREAS DE DESACUERDO EN SU INTERÉS POR LA ARMONÍA.

EN 1967, DE GRADA Y COLABORADORES ESTUDIARON A 29 ESTUDIANTES DE SEXO FEMENINO QUE VIVÍAN EN UNA PENSIÓN UNIVERSITARIA. SEPARARON DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DEL TEST SOCIOMÉTRICO A LAS "PAREJAS" AMISTOSAS DE LAS NO AMISTOSAS. SE ENCONTRÓ QUE LAS PAREJAS AMISTOSAS SON MÁS SIMILARES, SE PERCIBEN COMO SIMILARES Y ÉSTA PERCEPCIÓN ES MÁS FUERTE QUE LA REAL SEMEJANZA.

PAUL WRIGHT EN 1966 ANALIZANDO EL RESULTADO SOCIOMÉTRICO PRACTICADO A 37 MUJERES SOSTUVO QUE EN LA RELACIÓN INTERPERSONAL, LAS SEMEJANZAS EN PERSONALIDAD SON RELATIVAMENTE POCO IMPORTANTES Y QUE EL INTERÉS SOCIAL EXPRESADO EN LAS MISMAS, SI ES IMPORTANTE. (61)

ARONSON Y WORCHEL HAN REALIZADO ESTUDIOS PARA PROBAR QUE LA SEMEJANZA NO NECESARIAMENTE GENERAL AGRADO. BYRNE (1961) SE INTERESÓ POR EXAMINAR SI UNA PERSONA LA CUAL PARTICIPA DE UNA OPINIÓN EN UN EVENTO O DECISIÓN IMPORTANTE DESPERTARÍA MÁS AGRADO QUE OTRA PERSONA QUE TIENE OPINIONES SIMILARES PERO EN CUESTIONES TRIVIALES.

PARA PROBAR SU HIPÓTESIS BYRNE LES PEDÍA A UNOS SUJETOS QUE LLENARAN UNOS CUESTIONARIOS DE ACTITUDES Y QUE INDICARAN QUE EVENTOS MENCIONADOS EN EL CUESTIONARIO ERAN MÁS IMPORTANTES PARA ELLOS Y CUÁLES ERAN LOS MENOS IMPORTANTES.

DOS SEMANAS MÁS TARDE A LOS MISMOS SUJETOS SE LES ENTREGABAN CUESTIONARIOS COMPLETADOS POR OTRA PERSONA. LAS RESPUESTAS A ÉSTOS CUESTIONARIOS FUERON IDEADOS EN TAL FORMA QUE:

- 1) UN GRUPO DE SUJETOS RECIBIERON CUESTIONARIOS EXPRESANDO LAS MISMAS ACTITUDES QUE LOS SUJETOS.
- 2) UN SEGUNDO GRUPO RECIBIÓ CUESTIONARIOS QUE EXPRESABAN PUNTOS DE VISTA OPUESTOS A LOS DE ELLOS.
- 3) UN TERCER GRUPO RECIBIÓ CUESTIONARIOS QUE EXPRESABAN OPINIONES SIMILARES EN EVENTOS A LOS QUE LOS SUJETOS HABÍAN CONSIDERADO IMPORTANTES Y OPINIONES DISÍMILES EN EVENTOS QUE ERAN LOS MENOS IMPORTANTES.
- 4) EL ÚLTIMO GRUPO RECIBIÓ CUESTIONARIOS QUE EXPRESA-

BAN OPINIONES SIMILARES EN LOS EVENTOS MENOS IMPORTANTES Y OPINIONES DISIMILARES EN LOS MÁS IMPORTANTES.

CADA SUJETO INDICABA CUÁNTO LE HABÍA AGRADADO EL ESTUDIANTE EL CUÁL HABIA LLENADO EL CUESTIONARIO Y CUANTO LE AGRADARÍA TRABAJAR CON ESA PERSONA. VALORABA A LA PERSONA EN OTRAS DIMENSIONES TALES COMO INTELIGENCIA Y MORALIDAD.

COMO PODEMOS ESPERAR BYRNE ENCONTRÓ QUE LOS ESTUDIANTES MOSTRABAN AGRADO MÁS CON LAS PERSONAS QUE EXPRESABAN PUNTOS DE VISTA SIMILARES A LOS DE ELLOS MISMOS QUE A LOS QUE TENÍAN PUNTOS DE VISTA DISÍMILES.

LA PERSONA QUE EXPRESABA ACTITUDES SIMILARES ERA TAMBIÉN JUZGADA COMO MÁS INTELIGENTE, MEJOR INFORMADO, MÁS MORAL Y MEJOR ADAPTADO QUE UNA PERSONA CON ACTITUDES DISÍMILES.

BYRNE ENCONTRÓ QUE LA PERSONA QUE ESTABA DE ACUERDO CON EL SUJETO EN EVENTOS IMPORTANTES ERA SENTIDA COMO MÁS MORAL Y MEJOR ADAPTADA QUE LA PERSONA QUE SÓLO ESTABA DE ACUERDO CON EL SUJETO EN EVENTOS SIN IMPORTANCIA. (62)

EN UN ANÁLISIS DEL PAPEL DESEMPEÑADO POR LA SENEJANZA EN LA AMISTAD, READER Y ENGLISH SEÑALARON QUE EL SECRETO DE LA AMISTAD NO SE ENCUENTRA EN LA SIMILITUD DE CARACTERÍSTICAS MÁS O MENOS FIJAS, SINO EN EL TIPO DE RESPUESTAS QUE CADA PERSONA HACE SURGIR EN LA OTRA. (63)

POR OTRA PARTE, LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD DEL INDIVIDUO DETERMINAN LAS DE SUS NECESIDADES SOCIALES Y CONSTITUYEN UNA INFLUENCIA IMPORTANTE EN LA DETERMINACIÓN DEL TIPO DE RELACIONES SOCIALES.

ALGUNOS INDIVIDUOS SON MÁS SATISFACTORIOS QUE OTROS. -

POR EJEMPLO UNA PERSONA PUEDE NECESITAR "UNA PLANTA TREPADORA", -
MIENTRAS QUE OTRA NECESITA UN "ENTRENADOR". DE LAS PERSONAS DIS-
PONIBLES, EL INDIVIDUO ELIGE AQUELLA POR LA CUÁL SIENTE MAYOR --
ATRACCIÓN Y QUE CONVIENE A SU ADAPTACIÓN. (64)

TEORÍA DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES.

LAS RELACIONES ENTRE DOS PERSONAS PUEDEN SER SIMÉTRICAS O ASIMÉTRICAS. CUANDO LAS RELACIONES SON SIMÉTRICAS (RELACIÓN POSITIVA SEGÚN EL CONCEPTO DE BROWN), LAS DOS PERSONAS SE AGRADAN, QUIEREN ESTAR JUNTAS, EN TANTO QUE LA RELACIÓN ES ASIMÉTRICA CUANDO NO EXISTE SOLIDARIDAD EN LA RELACIÓN. MUCHAS DE LAS RELACIONES DE TIPO ASIMÉTRICO QUEDAN ENTENDIDAS POR MEDIO DEL STATUS.

POR STATUS SE ENTIENDE LAS FUNCIONES QUE UN MIEMBRO DESEMPEÑA EN UN GRUPO, LA POSICIÓN DEL MISMO EN UNA RED DE COMUNICACIÓN DETERMINADA, O LA HABILIDAD DE UNA PERSONA PARA INDUCIR FUERZA, O EL PRESTIGIO QUE ALCANZA EN EL GRUPO, ETC.

LINTON HA ESTUDIADO LAS CARACTERÍSTICAS DETERMINADAS POR EL "STATUS" QUE SE CONSIDERAN INALIENABLES DE LA PERSONALIDAD: EL SEXO, LA EDAD, EL RANGO Y LA CLASE SOCIAL, EL LINAJE, LA FECHA Y EL LUGAR DE NACIMIENTO EN LA SERIE FRATERNA, LAS CONDICIONES EN LAS QUE TUVO LUGAR EL PARTO (NIÑOS CON CORDÓN UMBILICAL EN EL CUELLO, ETC.).

ALGUNAS DE LAS ANTERIORES CARACTERÍSTICAS LAS IGNORAMOS POR COMPLETO Y EN OTRAS CULTURAS PUEDEN TENER INVESTIDA SU "CONNOTACIÓN NATURAL". ASÍ POR EJEMPLO, EN LA ISLA BALI, LOS SONIDOS QUE EMITEN LOS NIÑOS SON INVESTIDOS CON LA DIGNIDAD DE UNA REVELACIÓN SOBRENATURAL; EN ALGUNAS SOCIEDADES LOS ANCIANOS SON REDUCIDOS A LA CONDICIÓN DE NIÑOS, ETC.

PUEDE DECIRSE ENTONCES, QUE TODAS LAS COMPLICACIONES ESTRUCTURALES DEL "STATUS" QUE UNA CULTURA IMPLICA, COMPRENDIENDO LA ATRIBUCIÓN DE DIFERENCIAS EN LA PERSONALIDAD O EXPECTATIVAS, -

DERECHOS O LAS DISTINTAS CULTURAS, CONTRIBUIRÁN A LA DIVERSIFICACIÓN DE LA PERSONALIDAD DENTRO DE DICHA SOCIEDAD. (65)

AHORA BIEN, LAS RELACIONES INTERPERSONALES PUEDEN SER CLASIFICADAS DE ACUERDO CON CINCO CATEGORIAS: PERSONALIDAD, ESPACIO, SENTIMIENTO, CONDUCTA Y SÍMBOLOS.

MENCIONAREMOS ALGUNAS DE LAS CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES EN CUANTO A ESTÁ CLASIFICACIÓN, Y ENTENDEREMOS MEJOR LAS RELACIONES SIMÉTRICAS Y LAS ASIMÉTRICAS.

PERSONALIDAD

QUIZÁS EL TIPO DE SIMILARIDAD QUE HA RECIBIDO MAYOR ATENCIÓN ES EL CONCERNIENTE AL DE LA PERSONALIDAD. LA HIPÓTESIS DE QUE LOS AMIGOS SE PERCIBEN UNOS A OTROS COMO SIENDO MÁS SIMILARES EN PERSONALIDAD QUE LOS QUE NO SON AMIGOS, HA SIDO PROBADA POR EJEMPLO POR BEIER, ROSSI Y GORFIELD 1961, BRAXTON EN 1963. (66)

- A) LA SOLIDARIDAD ESTÁ DETERMINADA POR SEMEJANZAS DE GUSTO, ACTITUDES, EDAD, SEXO, OCUPACIÓN ETC.
- B) LA NO-SOLIDARIDAD ESTÁ MARCADA POR DIFERENCIAS.
- C) LAS DIFERENCIAS DE "STATUS" ESTÁN DETERMINADAS POR DIFERENCIAS VALUADAS EN CARACTERÍSTICAS TALES COMO EDAD, SEXO, OCUPACIÓN.

DIVERSAS INVESTIGACIONES REALIZADOS EN LA ADOLESCENCIA DEMUESTRAN QUE EXISTE UNA RELACIÓN ESTRECHA ENTRE LOS INDIVIDUOS Y SU NIVEL INTELECTUAL A TRAVÉS DE TODO EL PERIODO DE LA ADOLESCENCIA (BORREL, 1946); ASÍ COMO EN LOS INTERESES (DISFRUTAR DE LOS MISMOS JUEGOS Y DEPORTES Y OTRAS FORMAS DE RECREACIÓN) Y EL TENER MUCHO EN COMÚN ACERCA DE LO CUAL SE PUEDA CONVERSAR (REA--

DER Y ENGLISH, 1947).

EN LOS ADOLESCENTES QUE CONSTITUYEN "PAREJAS", SE ENCUENTRAN HABITUALMENTE CONCEPTOS ANÁLOGOS SOBRE EL BIEN Y EL MAL, SIMILARES IDEALES Y PARECIDAS ACTITUDES RELIGIOSAS (LOOMIS, 1948).

THOMPSON Y NISHIMURA EN 1950 DEMUESTRAN EN UN ESTUDIO, QUE LA AMISTAD NO SE ENCUENTRA DETERMINADA POR LA ANALOGÍA EN LAS CARACTERÍSTICAS MANIFIESTAS, SINO MÁS BIEN, PORQUE CADA UNO SE SE MEJA AL IDEAL DEL OTRO. ASÍ EL AMIGO REFLEJA LO QUE EL PROPIO INDIVIDUO LE GUSTARIA SER (SU "IDEAL DEL YO").

GOODNOW Y TAGIURI EN 1952 REALIZARON UN ESTUDIO EN ALUMNOS DE PREPARATORIA. SE LES PIDIÓ QUE ELIGIERAN COMPAÑEROS DE HABITACIÓN, ENCONTRÁNDOSE QUE LOS MUCHACHOS PROTESTANTES, CATÓLICOS Y JUDIOS, ELEGÍAN EN MAYOR PROPORCIÓN MIEMBROS DE SU PROPIA CONFESIÓN QUE DE OTROS GRUPOS.

ESTUDIOS REALIZADOS DESDE 1932 POR FLEMING Y CONTINUADOS POR DIFERENTES INVESTIGADORES COMPRUEBAN QUE ENTRE LOS ADOLESCENTES EXISTE UNA MAYOR TENDENCIA A "ANDAR CON LOS DEL MISMO PELO" QUE A LA ATRACCIÓN "POR POLOS OPUESTOS"; ESTO ES PARTICULARMENTE CIERTO SOBRE TODO EN PERSONALIDADES NORMALES (RICHARDSON, 1939. - BARKER 1942, BOONEY 1946, BECKER Y LOOMIS 1948). (67)

AHORA BIEN, LA SEMEJANZA DE PERSONALIDAD EN LA AMISTAD HA SIDO ESTUDIADA POR MILLER, CAMPBELL Y TWEDT, Y O'CONNELL (1966). LOS INVESTIGADORES RECOGIERON DATOS DE UN GRUPO DE RESIDENTES INCLUYENDO FRATERNIDADES, CLUBES Y RESIDENCIAS DE LOS MISMOS. A LOS RESIDENTES DE CADA GRUPO SE LES PIDIÓ QUE VALORARAN ELLOS MISMOS Y A LA GENTE CON LA QUE VIVÍAN Y POSTERIORMENTE ELIGIERON A SUS CINCO MÁS AMIGOS.

UN EXÁMEN DEL MODO QUE LA PERSONALIDAD DE LOS AMIGOS - FUÉ DESCRITA, REVELÓ QUE LA REPUTACIÓN DE UNA PERSONA SE TRANSMITÍA A SUS AMIGOS, ASÍ POR EJEMPLO SI UN COMPAÑERO ERA CONSIDERADO COMO VANIDOSO, SU MÁS AMIGO ERA VISTO EN LA MISMA FORMA. (68)

LOS INVESTIGADORES HAN ENCONTRADO UNA LEVE SEMEJANZA - EN EL MODO DE DESCRIBIR SU PROPIA PERSONALIDAD. LOS MÁS AMIGOS SE PARECÍAN EN DIFERENTES DIMENSIONES DE LA PERSONALIDADTALES COMO: ACTITUDES, CLASE SOCIO-ECONÓMICA, RELIGIÓN, VALORES, INTERESES, ETC. (BURGESS Y WALLIN 1953, BYRNE Y BLAYLOCK 1963 Y BORGATTA 1954, RICHARDSON 1939).

SE CUENTA UN NÚMERO REDUCIDO DE INVESTIGADORES LOS QUE HAN ENCONTRADO CORRELACIONES POSITIVAS ENTRE LA PERSONALIDAD DE - LOS AMIGOS (IZARD 1960).

POR LO QUE PODEMOS DECIR QUE LA SEMEJANZA DE PERSONALIDAD ES UN FACTOR DE LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL MENOS IMPORTANTE - QUE LA SEMEJANZA DE ACTITUDES. (69)

CABE PREGUNTARNOS DADO QUE SE HA VISTO QUE LOS AMIGOS TIENDEN A SER UN POCO MÁS SEMEJANTES EN PERSONALIDAD QUE LOS NO - AMIGOS, SI LOS AMIGOS SE VUELVEN SEMEJANTES DEBIDO A SU ASOCIACIÓN O LA GENTE SELECCIONA A SUS AMIGOS PORQUE SON SIMILARES A - SÍ MISMO, O BIEN LOS INDIVIDUOS SIMPLEMENTE VAN HACIA PERSONAS - SIMILARES POR RAZONES QUE NO TIENEN QUE VER CON SUS PREFERENCIAS PERSONALES.

EXAMINAREMOS LAS TRES EXPLICACIONES DE SEMEJANZA QUE - SE HAN ENCONTRADO EN LAS PERSONALIDADES DE LOS AMIGOS.

CON RESPECTO A LA PRIMERA POSIBILIDAD: LA GENTE SE -- VUELVE MÁS SEMEJANTE DEBIDO A SU ASOCIACIÓN, PODEMOS ESPERAR QUE - LOS RASGOS DE PERSONALIDAD SE VOLVERÁN MÁS PRONUNCIADOS EN PARE-- JAS DE CASADOS QUE LLEVEN MÁS TIEMPO DE CASADOS. SIN EMBARGO -

LOS RESULTADOS AL RESPECTO PARECEN SER ALGO CONTRADICTORIOS.

HUNT NO ENCONTRÓ CORRELACIÓN ENTRE EL PERÍODO DE TIEMPO DE CASADOS Y LA SIMILARIDAD EN EL PORCENTAJE DE IDEALES (1935) HOFFEDITZ (1934) NO ENCONTRÓ EVIDENCIAS RESPECTO A TENDENCIAS -- NEURÓTICAS, AUTOSUFICIENCIA Y DOMINIO EN EL MATRIMONIO.

SCHOOLEY, 1936, NEWCOMB Y SVEHLA EN 1937 HAN OBTENIDO RESULTADOS MIXTOS, (70)

LA SEGUNDA POSIBILIDAD DE QUE LA GENTE ESCOGE A SUS AMIGOS BAJO LAS BASES DE CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDAD SEMEJANTES ES UNA EXPLICACIÓN MUY DISCUTIDA. SE HA PENSADO QUE LA GENTE GUSTA REUNIRSE CON AQUELLOS QUE POSEEN CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDAD SEMEJANTES A LOS DE ELLOS MISMOS DEBIDO A PROBLEMAS DE NARCISISMO.

IZARD PROBÓ LA HIPÓTESIS DE QUE LOS SUJETOS TENDRÍAN PERFILES DE PERSONALIDAD SEMEJANTES A LAS PERSONAS QUE LES AGRADABAN Y QUE EXISTÍA UNA MENOR SEMEJANZA EN LOS PERFILES DE PERSONALIDAD DE LAS PERSONAS QUE SE DESAGRADABAN.

IZARD ADMINISTRÓ EL TEST EPPS (EDWARD PERSONAL PREFERENCE SCHEDULE) A UN GRUPO DE MUCHACHAS Y LES APLICÓ 6 MESES DESPUÉS UN TEST SOCIOMÉTRICO EN DONDE TENÍAN QUE ELEGIR A LAS TRES MUCHACHAS QUE MÁS LES AGRADARAN. LOS RESULTADOS INDICAN QUE LOS PERFILES DE PERSONALIDAD ERAN SIGNIFICATIVOS EN LOS SUJETOS QUE SE AGRADABAN Y NO SIGNIFICATIVOS EN LOS SUJETOS QUE NO SE AGRADABAN. (71)

LA TERCERA POSIBILIDAD SE REFIERE A LA ASOCIACIÓN COMO UNA CONSECUENCIA DE LA PROXIMIDAD QUE SERÁ DISCUTIDA POSTERIORMENTE.

TAMBIEN, LAS SEMEJANZAS ENTRE LAS PERSONAS O LAS DIFERENCIAS QUE EXISTEN ENTRE LAS MISMAS ESTÁN DETERMINADAS POR EL VALOR QUE LA SOCIEDAD Y LA CULTURA LE DAL AL "STATUS".

ASÍ, LA IGUALDAD DE "STATUS" HACE LA SOLIDARIDAD.

EXISTEN MUCHÍSIMAS INVESTIGACIONES AL RESPECTO, EN LAS QUE SE DEMUESTRA QUE LA UNIÓN ENTRE LA IGUALDAD DE "STATUS" Y LA SOLIDARIDAD SENTIMIENTOS Y ACCIONES.

KAHL Y DAVIS EN 1955 PREGUNTARON A 199 HOMBRES DE CAMBRIDGE, MASS; QUE MENCIONARAN LOS NOMBRES DE SUS TRES MEJORES AMIGOS. LOS RESULTADOS DEMUESTRAN QUE LAS ELECCIONES DEPENDÍAN DE LA IGUALDAD DE "STATUS". (72)

HOLLINGAHEAD EN 1949 OBSERVÓ QUE LA AMISTAD ENTRE MUCHACHOS Y MUCHACHAS DE HIGH SCHOOL EN ELMTOWN ESTABA DETERMINADA POR LA IGUALDAD EN EL NIVEL SOCIOECONÓMICO Y LA POSICIÓN DE SUS FAMILIARES. (73)

DONN BYRNE, GERALD L. CLARE Y P. WORCHEL EN TEXAS CONTINUAN UN ESTUDIO REALIZADO POR BYRNE EN 1955 Y FORMULAN LA HIPÓTESIS DE QUE LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL ESTARÍA EN FUNCIÓN DE LA SEMEJANZA Y NO SEMEJANZA EN EL NIVEL ECONÓMICO. (74)

PARA PROBAR ÉSTO SE LES PREGUNTABA A 84 SUJETOS (DIVIDIDOS EN TRES GRUPOS) QUE EVALUARAN A UN EXTRAÑO DE QUIEN LES PROPORCIONABAN UN CUESTIONARIO DE ACTITUDES ASÍ COMO INFORMACIÓN SOBRE SU STATUS ECONÓMICO. LOS RESULTADOS INDICAN EN UNA CORRELACIÓN DE .85 QUE LAS RESPUESTAS DE ATRACCIÓN SON MÁS POSITIVAS HACIA UN EXTRAÑO DE NIVEL ECONÓMICO SEMEJANTE QUE HACIA OTRO CON DIFERENTE STATUS.

EL GRUPO H-L (DE ALTO STATUS QUE REACCIONABA A UNA PERSONA DE BAJO STATUS) RESPONDÍA SIGNIFICATIVAMENTE MÁS NEGATIVO

QUE LOS OTROS GRUPOS ($T = E.62$ DF 82 P Z .001) MIENTRAS QUE EL GRUPO CONTRARIO (L-H) PREFERÍA EL STATUS ECONÓMICO DEL EXTRAÑO - ($T = 5.47$ DF 46).

SE HA NOTADO QUE UN NÚMERO DE ESTUDIOS HAN REPORTADO - UNA CORRELACIÓN POSITIVA ENTRE EL STATUS SOCIOECONÓMICO Y EL STATUS SOCIOMÉTRICO. (BOONEY, 1944 LOOMIS & PROCTOR 1950, LUNDBERG 1937).

LA SOLIDARIDAD EN LAS RELACIONES DEPENDERÁ DE CUÁNTO - LE PERMITA UN SUJETO A OTRO LA RELACIÓN. HEIDER Y HOMANS PIENSAN QUE LA RELACIÓN INTERPERSONAL ESTÁ DETERMINADA Y FORTALECIDA - POR LA REACCIÓN DE UNA PERSONA A LA ESTIMULACIÓN DADA. (75)

ES DECIR, QUE EN LAS RELACIONES SERÁ DIFÍCIL DETERMINAR, CUÁL ES LA CAUSA Y CUÁL EL EFECTO, YA QUE LA RELACIÓN ES CIRCULAR.

ESPACIO

- A) EN LA RELACIÓN SIMÉTRICA, LA SOLIDARIDAD ESTÁ DETERMINADA POR LA CERCANÍA.
- B) EN LA NO SOLIDARIDAD POR LA INDIFFERENCIA.
- C) EN LA RELACIÓN ASIMÉTRICA, LA DIFERENCIA DE "STATUS" ESTÁ DETERMINADA POR ESTAR "ADELANTE", "ARRIBA" O "ABAJO".

EN UN EXPERIMENTO REALIZADO POR HOMANS (1961) EN LA - WESTERN ELECTRIC CO. OBSERVANDO A DOS GRUPOS DE TRABAJADORES SE - COMPROBÓ LO EXPUESTO. (76)

LA PROXIMIDAD EN EL ESPACIO Y LA SEMEJANZA EN LA OCUPACIÓN GENERABAN INTERACCIÓN Y SOLIDARIDAD.

CUANDO EXISTIAN DIFERENCIAS DE STATUS, LAS RELACIONES

ASIMÉTRICAS SE HICIERON A LA VEZ PRESENTES. (77)

EL PRINCIPIO DE QUE LA PROXIMIDAD DETERMINA SOLIDARI--
DAD HA SIDO COMPROBADO POR NUMEROSOS ESTUDIOS; SOLO MENCIONAREMOS
ALGUNOS DE ELLOS.

ALGUNOS INVESTIGADORES HAN RECOGIDO DATOS DE QUE LOS -
ESTUDIANTES TIENDEN A DESARROLLAR AMISTADES FUERTES CON AQUELLOS -
ESTUDIANTES CON LOS QUE COMPARTEN SUS CLASES, O SU DORMITORIO, O
QUE SE ENCUENTRAN EN EL MISMO EDIFICIO DE APARTAMENTOS, O QUE SE
SENTABAN CERCA DE ELLOS MÁS QUE CON OTROS QUE GEOGRÁFICAMENTE ESTÁ
BAN SITUADOS MÁS LEJOS. MAISONNEUVE PALMADE AND FOURMENT 1952, -
WILLERMAN AND SWANSON 1952, FESTINGER 1953, BYRNE Y BUEHLER 1955, -
BYRNE 1961). UNO DE LOS MÁS INTERESANTES ESTUDIOS FUE REALIZA--
DO POR FESTINGER, SCHARCHTER Y BACK EN 1950. LA INVESTIGACIÓN -
SE REALIZÓ CON RESPECTO A LA PROYECCIÓN DE UNA UNIDAD HABITACIO--
NAL. EN ALGUNAS CASAS LA FACHADA DABA A LA CALLE (CASAS DEL FI--
NAL) MIENTRAS QUE LAS DEMÁS DABAN HACIA UN JARDÍN. SE OBSERVO -
QUE LOS HABITANTES DE LAS CASAS DEL FINAL, DISMINUÍAN SUS AMISTA--
DES POR LO QUE LA CONSTRUCCIÓN TUVO QUE MODIFICARSE. LAS AMISTA--
DES ERAN MAYORES CON LOS VECINOS O CON AQUELLOS MÁS CERCANOS A --
SUS CASAS Y CUANDO LA DISTRIBUCIÓN ENTRE UNA CASA Y OTRA ERA GRAN--
DE, LAS AMISTADES NO IBAN MÁS ALLÁ DE 4 O 5 CASAS.

FESTINGER, SCHACHTER Y BACK HAN REALIZADO DIFERENTES -
PROYECTOS PARA MEJORAR LA VIDA SOCIAL DE LOS RESIDENTES. POR -
EJEMPLO, HAN ESTUDIADO LA DISTRIBUCIÓN DE LAS ESCALERAS (ENTRADAS
Y SALIDAS) Y LA COLOCACIÓN DE LOS BUZONES EN LOS EDIFICIOS PARA -
MEJORAR LA VIDA SOCIAL DE LOS RESIDENTES. (78)

LA POPULARIDAD DE ALGUNOS RESIDENTES SE DEBÍA A QUE -
LA POSICIÓN DEL DEPARTAMENTO ERA TAL, QUE TODOS SE LO ENCONTRABAN

AL SALIR.

EXPERIMENTOS RELACIONADOS CON PERSONAS PREJUICIOSAS HAN PRODUCIDO QUE LOS BLANCOS Y NEGROS DISMINUYAN SU PREJUICIO POR LA PROXIMIDAD. (DEUTSCH Y COLLINS 1958 Y EN UNIVERSITARIOS MANN 1959).

LA PROXIMIDAD SE HA ENCONTRADO COMO UN FACTOR IMPORTANTE EN LA SELECCIÓN DE UNA PAREJA.

BOSSARD EN 1932 EXAMINÓ 5000 LICENCIAS MATRIMONIALES ENCONTRANDO, QUE EL PORCENTAJE DE MATRIMONIOS AUMENTABA CONFORME A LA CERCANÍA DE ESPACIO.

ASÍ, UNA TERCERA PARTE DE LA POBLACIÓN VIVIA ENTRE 3-5 CUADRAS DE DIFERENCIAS UNO DEL OTRO.

CORROBORACIONES DE LA IMPORTANCIA DE LA PROXIMIDAD EN LA SELECCIÓN DE PAREJA FUE REALIZADA POR ABRAMS (1943) KENNEDY 1943 AND KATZ Y HILL 1958). (79)

OTROS DATO CURIOSO ES EL OBSERVADO EN EL REPORTE ANUAL DEL DEPARTAMENTO DE POLICIA DE DETROIT (1967) EN DONDE SE INDICA QUE LA MAYORÍA DE LOS ROBOS SON COMETIDOS POR PERSONAS CERCANAS, EL LADRÓN TIENE ALGUNA RELACIÓN CON LA VÍCTIMA.

DE ACUERDO CON EDGAR HOOVER EN LA MAYORÍA DE LOS CRÍMENES, LOS ASESINATOS EN LA FAMILIA HACEN CASI LA TERCERA PARTE DE LA TOTALIDAD DE MUERTES. SI SE AGREGA LOS QUE SUCEDEN ENTRE AMANTES, EL PORCENTAJE AUMENTA. (80)

PARECE SER QUE MIENTRAS LA PROXIMIDAD SERÁ UNA CONDICIÓN NECESARIA PARA LA ATRACCIÓN, TAMBIÉN LO ES PARA EL ODIO.

CON RESPECTO AL "STATUS" BONNEY (1944) GROSSMAN & WRIGHTER 1948, LOOMIS & PROCTOR 1950, HAN REPORTADO UNA RELACIÓN

POSITIVA ENTRE EL PRESTIGIO DEFINIDO POR EL "STATUS" SOCIO-ECONÓMICO Y EL NÚMERO DE ELECCIONES RECIBIDAS. (81)

EL PRESTIGIO DEFINIDO EN RANGOS MILITARES HA SIDO CORRELACIONADO POSITIVAMENTE CON EL "STATUS" SOCIOMÉTRICO (KIPNIS, 1957, MASLING, GREER & GILMORE 1955). (82)

EN OTRAS INVESTIGACIONES DE PSICOLOGÍA SOCIAL LAS VARIABLES DE PRESTIGIO O "STATUS" HAN CORRELACIONADO CON DIFERENTES TIPOS DE RESPUESTAS. ASÍ POR EJEMPLO, AL VIOLARSE UNA PROHIBICIÓN, COMO PASARSE UN ALTO, ES MÁS POSITIVA LA CORRELACIÓN CON UNA PERSONA DE "STATUS" ELEVADO QUE CON UNA DE BAJO "STATUS" (LEFKOWITS BLAKE & MOUTON 1955). (83)

SE SABE QUE ESTAR A LA "CABEZA" EN UNA EMPRESA, O EN UN DIAGRAMA, SIGNIFICA SER IMPORTANTE Y "ESTAR ABAJO" SIGNIFICA TENER UNA IMPORTANCIA MENOR. LA POSICIÓN DE ESPACIO ES CONOCIDA POR TODOS.

LOS ANTROPÓLOGOS HAN CONFIRMADO ÉSTO MISMO EN LOS ESTUDIOS REALIZADOS. LA GENTE "MEJOR" ESTÁ EN LO MÁS ALTO. EL MITO DE LOS HINDUÉS SOBRE EL ORIGEN DE LAS CASTAS EXPRESA QUE LA CASTA DE LOS BRAHAMANES SURGIÓ DE LA CABEZA DE PURUSHU Y LA CASTA MÁS BAJA, DE LOS SUDRA, SURGIÓ DE SUS PIES.

EN LOS ANIMALES, LA POSICIÓN DE FRENTE, IMPLICA PRIVILEGIOS Y CONTROL AL IGUAL QUE SUCEDE EN LAS BATALLAS ENTRE HUMANOS.

CON RESPECTO A ÉSTO, MASLOW HA DESCRITO LOS PATRONES DE LA CONDUCTA DOMINANTE Y SUMISA ENTRE LOS MANDRILES.

DOS ANIMALES COLOCADOS JUNTOS EN LA MISMA JAULA, NO TARDAN EN DETERMINAR CUÁL DE LOS DOS SERÁ EL DÉSPOTA. ESTA RELACIÓN NO SÓLO SE MANIFIESTA EN FORMA DE SEVERO CASTIGO FÍSICO

APLICADO AL SUBORDINADO, SI NO TAMBIÉN EN LA TENDENCIA DEL DÉSPOTA A TOMAR UNA PORCIÓN MAYOR DEL ALIMENTO Y EN LA CONDUCTA SUPPLICANTE DEL ANIMAL SUBORDINADO. (84)

LAS RELACIONES ESTABLECIDAS "CONTACTO CON CONTACTO" HAN DETERMINADO EL QUE SURJAN INVESTIGACIONES RELATIVAS A OBSERVAR LO MEJOR PARA LAS PERSONAS QUE ESTÁN EN UNA SALA DE ESPERA.

LOS ESTUDIOS CONCLUYEN QUE LOS ASIENTOS DEBEN PONERSE EN TAL FORMA QUE LAS PERSONAS ESTÉN CERCANAS CABEZA CON CABEZA, LO QUE ES MÁS TOLERABLE QUE ESTAR CARA A CARA, PORQUE ÉSTO ÚLTIMO PROVOCA UNA RELACIÓN DEMASIADO FORZOSA.

ASÍ LA DIFERENCIA DE CLASES (PRIMERA Y SEGUNDA) EN ALGUNOS AEROPUERTOS ESTÁ DETERMINADA POR ÉSTE FACTOR. EN LOS DE PRIMERA, LAS SALAS DE ESPERA SON ESPACIOSAS Y LOS SUJETOS ESTÁN PRÓXIMOS CABEZA CON CABEZA. EN LOS DE SEGUNDA, LAS SALAS SON MÁS PEQUEÑAS Y SE RELACIONAN CARA A CARA. (85)

HALL CONSIDERA QUE EXISTE UNA DISTANCIA ENTRE PERSONA Y PERSONA LA CUAL ES CONSIDERADA NORMAL Y APROPIADA PARA 8 DIFERENTES VARIEDADES DE LA INTERACCIÓN.

ESTAS DIFERENCIAS ESTAN DETERMINADAS POR LA SOCIEDAD Y ASÍ EXISTEN DIFERENCIAS ENTRE LOS SAJONES Y LOS LATINOS. LOS PRIMEROS SON CONSIDERADOS POR LOS SEGUNDOS COMO DISTANTES Y FRÍOS.

EN LOS ANIMALES SE HA OBSERVADO QUE CUANDO ÉSTOS SON SOMETIDOS DURANTE UN CIERTO TIEMPO A VIVIR EN UN ESPACIO REDUCIDO Y CON UNA SOBREPoblACIÓN (ESTUDIO REALIZADO EN 1962 EN RATAS POR WYNNE EDWARDS) APARECEN TRASTORNOS FISIOLÓGICOS EN LOS SISTEMAS DE REPRODUCCIÓN DE MACHOS Y HEMBRAS, EN EL BAZO, TIMO Y ESPECIALMENTE EN LA CORTEZA ADRENAL. ESTOS TRASTORNOS OCASIO-

NABAN LA MUERTE ENTRE LOS ANIMALES. (86)

EN CONCLUSIÓN: SE APUNTA LA POSIBILIDAD DE LA EXISTENCIA DE DESARREGLOS PSICOSOMÁTICOS EN EL HOMBRE DERIVADOS DE LA SOBREPOBLACIÓN EXISTENTE EN LAS GRANDES URBES.

K.B. MAYER ESTUDIANDO LA PERCEPCIÓN DEL STATUS EN DIFERENTES NIVELES EN LA SOCIEDAD, OBSERVA QUE ÉSTA PERCEPCIÓN ESTÁ MÁS DESARROLLADA EN LAS PEQUEÑAS CIUDADES DONDE EL PRESTIGIO DESEMPEÑA UN PAPEL IMPORTANTE EN LAS INTERACCIONES "CARA A CARA" DE SUS RESIDENTES, QUE EN LA ANONIMIDAD DE LAS GRANDES CIUDADES DONDE LAS DISTINCIONES DE PRESTIGIO SON IRRELEVANTES EN LA MAYORÍA DE LOS CONTACTOS INTERPERSONALES.

LA PERCEPCIÓN DEL "STATUS" SEGÚN EL PRESTIGIO SE VE AFECTADA POR LA POSICIÓN DE LOS INDIVIDUOS EN LA JERARQUÍA DE "STATUS".

LOS MIEMBROS DE LOS GRUPOS MEJOR SITUADOS, DISTINGUEN A LOS SITUADOS "HACIA ABAJO" COMO DIVIDIDOS EN GRUPOS DE PRESTIGIO DEFINIDOS Y PRECISAMENTE DIFERENCIADOS SEGÚN VARIOS NIVELES.

LOS DE LA PARTE MEDIA DE LA JERARQUÍA, NO DISTINGUEN ENTRE LOS GRUPOS DE CLASE ALTA ENTRE "NUEVOS" Y "VIEJOS". LOS DE CLASE BAJA, FRECUENTEMENTE UNEN A LOS GRUPOS DE ALTO "STATUS" CON LOS DE CLASE MEDIA ALTA.

LOS MIEMBROS DE LAS CLASES MÁS BAJAS PERCIBEN COMO EQUIVALENTES EL PRESTIGIO CON LA FORTUNA Y EL PODER EN UNA SOLA CATEGORÍA, Y CONSIDERAN LAS DISTINCIONES DE PRESTIGIO COMO DIFERENCIAS INDIVIDUALES Y NO COMO UN SISTEMA DE GRUPOS DE "STATUS".

(87)

SENTIMIENTOS

A) EN LA RELACIÓN SIMÉTRICA, LA SOLIDARIDAD

Está determinada por el grado de simpatía.

- b) En la no-solidaridad por la indiferencia.
- c) En la relación asimétrica, la diferencia de "status" está determinada por los sentimientos de superioridad o inferioridad.

El sentir algo hacia una persona, generalmente deriva de la conducta de esa persona hacia nosotros, de algo dicho o hecho.

Los sentimientos básicos en la solidaridad son los de UNION hacia alguien, la cercanía hacia la otra persona.

El sentimiento contrario de no solidaridad es la indiferencia que por lo común termina como desagrado.

Los sentimientos de "status" son la superioridad y la inferioridad.

Los estudios acerca del agrado y desagrado han sido desarrollados por J. L. Moreno. Tagiuri en 1952 encontró que por lo general existe una simetría en la relación entre dos personas. Y que el desagrado surge muy rara vez cuando la persona brinda agrado, a veces por problemas en valuar las características personales de esa persona, lo que se siente es indiferencia pero no rechazo, siendo que esta persona proporciona agrado. (88).

Ahora bien, la aceptación de una persona se acompaña por lo general del reconocimiento de semejanzas, mientras que el sentimiento de superioridad deriva de la percepción de diferencias. (89)

En la vida diaria se oscila entre los dos juegos, el de la amistad y el de la posición; cuando alguien en una fiesta

CONOCE A OTRA PERSONA, TRATA INMEDIATAMENTE DE ENCONTRAR PUNTOS DE REFERENCIA QUE LE SEAN COMUNES (EN QUE TRABAJA, DE DÓNDE ES, DÓNDE ESTUDIÓ, ETC.); SI NINGUNO DE ESTOS PUNTOS PRODUCE SENTIMIENTOS DE SOLIDARIDAD, SE PASA AL SIGUIENTE PUNTO, AL DE COMPARARSE CON LA OTRA PERSONA ("STATUS").

CUANDO UNA PERSONA EMPIEZA MENCIONANDO LAS CARACTERÍSTICAS QUE INDICAN QUE ES SUPERIOR A LOS DEMÁS (O QUE SE SIENTE) - SE ROMPE LA PRIMERA INTENCIÓN, DE UNIÓN, DE SOLIDARIDAD, Y SALVO QUE LAS OTRAS PERSONAS TAMBIÉN TIENDAN A ESTABLECER RELACIONES DE ESTE TIPO, BASADAS EN EL "STATUS", SE LE UNIRÁN Y FORMARÁN UN GRUPO EN DONDE SE MENCIONARÁN LAS CARACTERÍSTICAS QUE LOS HACE SER DIFERENTES A LOS DEMÁS (DE SUPERIORIDAD).

LA SIMPATÍA ES UN SENTIMIENTO QUE SIEMPRE SE ACOMPAÑA - DE SOLIDARIDAD (SENTIMIENTO QUE SE DESPIERTA POR LA FELICIDAD -- O LA TRISTEZA DE LA OTRA PERSONA).

PUEDE PRESENTARSE CON DIFERENTES MATICES; ASÍ A UNA -- PERSONA LE PUEDE IMPORTAR MÁS AL SUFRIMIENTO DE SU PERRO QUE LAS -- MUERTES EN VIET-NAM. PARECE SER ENTONCES, QUE EN LAS RELACIO-- NES, EL CONTACTO ES UN FACTOR IMPORTANTE. LOS PRODUCTORES DE - PELÍCULAS SON EXPERTOS EN LOGRAR SIMPATÍA POR LOS PERSONAJES QUE ELLOS QUIEREN, YA SEAN ALCOHÓLICOS, HOMOSEXUALES O UN PERSONAJE - DE WALT DISNEY.

EL PRINCIPIO FUNDAMENTAL ES QUE DURANTE UN TIEMPO, EL - PERSONAJE ESTÁ "EN CONTACTO DIRECTO" CON LA GENTE, EN UNA RELACI-- CIÓN CERCANA Y CONTINUA. VEMOS SUS CUERPOS, SUS GESTOS, MOVI-- MIENTOS Y LA CONDUCTA ANTE LOS DIFERENTES ESTÍMULOS. SOMOS NO-- SOTROS MISMO REACCIONANDO Y LA SIMPATÍA APARECE EN SEGUIDA.

EL CONTACTO ÍNTIMO HACE SURGIR SEMEJANZAS Y POR LO MISMO AL RECONOCERLAS LA SIMPATÍA SURGE.

DE SOTO EN 1959 COMPROBÓ LOS RESULTADOS DE TAGIURI, QUE LAS RELACIONES SON SIMÉTRICAS. (90)

CONDUCTA

LA SOLIDARIDAD EN LA CONDUCTA ESTÁ DETERMINADA POR LA INTERACCIÓN FRECUENTE, LA CONFIDENCIA ENTRE UNO Y OTRO, ACTOS DE AYUDA, ETC.

LA NO SOLIDARIDAD ESTÁ DETERMINADA POR LA INTERACCIÓN NULA Y POBREZA EN LA INTIMIDAD.

LAS DIFERENCIAS DE STATUS ESTÁN MARCADAS POR LA INFLUENCIA, EL CONTROL, LA FUERZA, ETC.

SÍMBOLOS

LA SOLIDARIDAD ESTÁ DETERMINADA POR LA PERCEPCIÓN DE SEMEJANZA PROXIMIDAD E INTIMIDAD.

LA NO SOLIDARIDAD ESTÁ DETERMINADA POR LA PERCEPCIÓN DE DIFERENCIAS DISTANCIA, Y FORMALIDAD.

LAS DIFERENCIAS DE "STATUS" ESTÁN DETERMINADAS POR LA PERCEPCIÓN Y LAS DIFERENCIAS Y EL VALOR DADO A ÉSTAS, A LA POSICIÓN SUPERIOR O INFERIOR, A LA INFLUENCIA Y EL CONTROL. (91)

LA SOLIDARIDAD Y EL STATUS ESTÁN ASOCIADOS CON LAS CARACTERÍSTICAS PERSONALES. EN NUESTRA SOCIEDAD, LAS PERSONAS PUEDEN UNIRSE DEBIDO A QUE PERTENECEN A LA MISMA LEGIÓN DE HONOR COMO "CABALLEROS DE COLÓN" O "ROTARIOS", ETC. ("STATUS").

LA SUPERIORIDAD ESTÁ DADA POR LA CONFIANZA EN SÍ MISMO. LA POSICIÓN SUPERIOR QUE UNA PERSONA OCUPA EN EL ESPACIO, PUEDE DESPERTAR INFLUENCIAS EN LAS DEMÁS PERSONAS Y SER EL CENTRO DE

COMUNICACIÓN.

NO EXISTEN MUCHAS EVIDENCIAS DE ÉSTO, PERO SE SABE QUE CADA UNO DE LOS ASPECTOS DEL "STATUS" TIENDE A INDUCIR A LOS DEMÁS.

ES PROBABLE TAMBIÉN QUE LA NOCIÓN DE "STATUS" SURJA -- CUANDO EXISTEN DEFERENCIAS EN FUERZA Y SALUD ENTRE LAS PERSONAS, EN TANTO QUE NO EXISTE "STATUS" EN AQUELLAS NECESIDADES QUE SON VITALES PARA TODO EL SER HUMANO (COMER, SEXO, ETC.).

EN UNA RELACIÓN DESIGUAL ENTRE DOS PERSONAS EN RELACIÓN AL "STATUS" SE OBSERVA QUE CUANDO EXISTE ALGO QUE LOS ACERQUE -- (UNA CONVENCION, ETC., LA PERSONA DE BAJO "STATUS" ESTÁ MOTIVADA A LOGRAR INTIMIDAD CON LA PERSONA DE ALTO "STATUS", MIENTRAS QUE ÉSTA ÚLTIMA SE PREPARA MOTIVACIONALMENTE A RESISTIR ÉSTA INTIMIDAD. LA RELACIÓN QUEDARÁ FORZADA A LA IGUALDAD DE "STATUS", -- COMO SE APRECIA EN EL ESQUEMA.

LAS ASOCIACIONES POR SEMEJANZAS TIENEN SUS EXCEPCIONES EN AQUELLAS SITUACIONES EN QUE PRECISAMENTE LA EXISTENCIA DE LA POSESIÓN DE CARACTERÍSTICAS SEMEJANTES IMPIDA QUE UNO DE LOS PARTICIPANTES ALCANCE LA META DESEADA OCUPADA POR EL OTRO (COMPETENCIA SURGIDA POR "STATUS") COMO POR EJEMPLO EN LA OBTENCIÓN DE UN PUESTO, EN LA OBTENCIÓN DEL PRIMER LUGAR EN LA CLASE ESCOLAR, ETC.

ENTONCES EN UN GRUPO QUE SE CARACTERIZA POR UNA INTERACCIÓN COMPETITIVA HABRÁ LA TENDENCIA A LA ASOCIACIÓN POR DIFERENCIA DE LOS PARTICIPANTES Y EN UN GRUPO COLABORATIVO LAS ASOCIACIONES TENDERÁN A HACERSE POR SEMEJANZA.

ESTAS SEMEJANZAS O DIFERENCIAS PUEDEN SER ENFOCADAS DESDE DIFERENTES PUNTOS DE VISTA, BASICAMENTE LAS REALES Y LAS PERCIBIDAS POR LOS MIEMBROS.

HEINCKLE D. Y BALES R EN GRUPOS DE DISCUSIÓN ENCONTRARON QUE EN COOPERACIÓN EL "STATUS" SOCIAL ESTABA RECONOCIDO, CADA UNO SABÍA SU LUGAR Y NO HABÍA DESACUERDOS EN EL GRUPO, MIENTRAS QUE EN SITUACIONES DE COMPETENCIA NO RECONOCÍAN UNOS A OTROS SU "STATUS".

ESTO HACÍA MAYOR EL DESACUERDO, DEBIDO A QUE CADA UNO DEFENDÍA SUS PUNTOS DE VISTA SIN QUERER RECONOCER LAS APORTACIONES DE LOS OTROS.

RESUMIENDO:

LA SEMEJANZA EN LAS PERSONAS NO SIEMPRE CONDUCE AL AGRADO CONFLANZA Y COOPERACIÓN, NO LO HACE CUANDO EXISTE UN CONFLICTO DE INTERESES.

PERSONAS SOLIDARIAS, AMIGOS, TIENDEN A SENTIR SIMPATÍA UNOS POR OTROS Y LA EXPRESAN ABIERTAMENTE.

EN UNA SITUACIÓN EN LA QUE SENTIMOS TRISTEZA POR LA DISMINUCIÓN DEL "STATUS" DE CUALQUIERA DE NUESTROS AMIGOS, SE PRODUCE UN CONFLICTO. NUESTRO PROPIO VALOR SOCIAL ESTÁ SIEMPRE RELACIONADO CON EL SUYO Y ASÍ, LA TRISTEZA POR SU FRACASO SE ACOMPAÑA DE CIERTO CONFORT YA QUE SU FRACASO AUMENTA EN ALGUNA FORMA NUESTRA PROPIA POSICIÓN.

SU ÉXITO DEBE INSPIRAR A AMBOS FELICIDAD Y ENVIDIA. (92)

NATURALEZA Y FUNCION DE LOS ROLES EN LA PSICOTERAPIA DE GRUPO

EN LA TERAPIA DE GRUPO, LA EMERGENCIA DE UN LÍDER NO ESTÁ DETERMINADA POR LA TAREA CONCIENTE DEL GRUPO, SINO POR EL CLIMA EMOCIONAL SUBYACENTE. (93)

BION INTRODUCE EL TÉRMINO DE SUPUESTO BÁSICO, ENTENDIENDO POR ÉSTO UNA CREENCIA EMOCIONAL DE LA QUE PARTICIPAN TODOS LOS MIEMBROS DEL GRUPO Y QUE LOS IMPULSA AL UNÍSONO A TENER "UN DETERMINADO TIPO DE FANTASÍAS Y DESEOS".

BION DISTINGUE TRES TIPOS DE SUPUESTOS BÁSICOS:

I DEPENDENCIA.

EL GRUPO VENERA Y DEPENDE TOTALMENTE DE UN LÍDER AL QUE IDEALIZA, A PUNTO DE CONVERTIRLO EN UNA DEIDAD. ESTO OCURRE A FALTA DE COHESIÓN DEL GRUPO, Y A LAS ANGSTIAS PRIMARIAS QUE SE DESPIERTAN. SE REÚNEN EN TORNADO A LA FIGURA QUE CONSIDERAN MÁS FUERTE, EN ESTE CASO EL TERAPEUTA.

II DE LUCHA Y FUGA.

DURANTE EL CUÁL TIENDEN A AGREDIR O A DEFENDERSE DE UN PERSEGUIDOR UBICADO, GENERALMENTE, FUERA DEL GRUPO. LO QUE LES REPORTA UN SENTIMIENTO DE UNIDAD; O, DENTRO DEL MISMO GRUPO, EN CUYO CASO EL "PERSEGUIDO" MÁS COMÚN ES EL TERAPEUTA POR HABERLOS FUSTRADO EN SUS EXPECTATIVAS EN EL S.B. DE DEPENDENCIA.

III APAREAMIENTO.

EL GRUPO SE CENTRA ALREDEDOR DE UNA PAREJA, EN LA QUE SE COLOCAN LAS ESPERANZAS DE SALVACIÓN.

ESTE SUPUESTO BÁSICO SE PROYECTA HACIA EL FUTURO, DADO QUE EL GRUPO ESPERA EL NACIMIENTO DEL MESÍAS. CONSTITUYE UN INTENTO DE REPARACIÓN PARCIAL, PUESTO QUE SURGE CUANDO FRACASA EL INTENTO DE REPARACIÓN COLECTIVA.

EL ROL DE LÍDER, EN CADA SUPUESTO BÁSICO, ES DESEMPEÑADO POR LA PERSONA QUE MEJOR SE ADAPTA A SUS NECESIDADES ESPECÍFICAS.

ESTOS LÍDERES SON EMERGENTES, ES DECIR, EL LÍDER "EMERGE" EN EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DEL GRUPO Y "OPERA" COMO LÍDER POR ESO SE LLAMA OPERACIONAL, AUNQUE SU FUNCIÓN NO ES RECONOCIDA OFICIALMENTE POR LOS DEMÁS.

EL ÚNICO LÍDER QUE SE LE CONSIDERA SANCIONADO, ES EL TERAPEUTA QUE CONSERVA UN "STATUS" ESPECIAL. (94)

LOS MECANISMOS DE IDENTIFICACIÓN, PROYECCIÓN E INTROYECCIÓN SON LOS QUE POSEEN MAYOR GRAVITACIÓN EN LA FUNCIÓN TERAPÉUTICA DE GRUPO (GRINBERG).

IDENTIFICACIÓN PARA S. FREUD ES "LA FORMA MÁS PRIMITIVA DEL ENLACE AFECTIVO A UN OBJETO; SIGUIENDO UNA DIRECCIÓN REGRESIVA, SE CONVIERTE EN SUSTITUCIÓN DE UN ENLACE LIBIDINOSO A UN OBJETO, COMO POR INTROYECCIÓN DEL OBJETO EN EL YO; Y PUEDE SURTIR SIEMPRE QUE EL SUJETO DESCUBRE EN SÍ, UN RASGO COMÚN CON OTRA PERSONA QUE NO ES OBJETO DE SUS INSTINTOS SEXUALES". (95)

EL INDIVIDUO, DURANTE SU EVOLUCIÓN, SE IDENTIFICA SUCESIVAMENTE CON OTROS SERES Y ESTAS CAPAS SUPERPUESTAS DE SU PERSONALIDAD CONTIENEN LA HISTORIA DE LAS RESPECTIVAS RELACIONES QUE HA MANTENIDO CON SUS OBJETOS.

CADA INTEGRANTE DEL GRUPO TERAPÉUTICO APORTARÁ LA HISTORIA CONDENSADA DE IDENTIFICACIONES. PROCURARÁ, POR LO TANTO, CO-

LOCAR A LOS DEMÁS EN ROLES DETERMINADOS POR SUS FANTASÍAS INCONCIENTES INTENTANDO RECREAR, ASÍ, LOS PATRONES ESPECÍFICOS DE SUS RELACIONES CONFLICTIVAS PRIMARIAS.

LOS ROLES EN LA PSICOTERAPIA DE GRUPO CONSTITUYEN EL VEHÍCULO DE LOS MECANISMOS DE IDENTIFICACIÓN INTROYECTIVA Y PROYECTIVA Y SE HALLAN ESTRECHAMENTE VINCULADOS A LA FANTASÍA INCONCIENTE.

EXISTEN EN FORMA AUTOMÁTICA DESDE LA INICIACIÓN DEL GRUPO, SURGEN POR MOTIVACIONES INCONCIENTES Y SON MÁS VARIABLES QUE LOS CONCIENTES.

ALGUNOS ROLES SON CONSTANTES, INDEPENDIENTES DE LAS CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE QUIENES LOS DESEMPEÑAN. CORRESPONDERÍAN A FUNCIONES PREFIJADAS Y ABSOLUTAMENTE NECESARIAS PARA LA EVOLUCIÓN DEL GRUPO.

TANTO ES ASÍ, QUE SI POR CUALQUIER MOTIVO ESTÁN VACANTES AUTOMÁTICAMENTE, OTRO DE LOS INTEGRANTES PASARÁ A LLENARLOS.

LA TOMA DE CONCIENCIA DE TODO ESTE INTERJUEGO DE FUNCIONES HACE SURGIR A TRAVÉS DE LAS INTERPRETACIONES DEL TERAPEUTA EL CRITERIO DE LA REALIDAD. (96)

ENTRE LOS ROLES TÍPICOS QUE SURGEN EN EL GRUPO PODEMOS MENCIONAR LOS SIGUIENTES: EL SUMISO, EL ESCÉPTICO, EL CHIVO EMISARIO, EL RADAR, EL AGRESIVO, EL OPTIMISTA, ETC.

HAY UNA RELATIVA CONSTANCIA EN LA PERSONIFICACIÓN DE LOS DIFERENTES ROLES TÍPICOS; EL QUE CON MAYOR FRECUENCIA EJERCE EL PAPEL DE "CHIVO EMISARIO" TIENE, EN SU CONSTELACIÓN PERSONAL, PODEROSOS MOTIVOS INCONCIENTES PARA PERMANECER EL MAYOR TIEMPO POSIBLE EN DICHA FUNCIÓN, QUE SON CAPTADOS Y UTILIZADOS POR EL GRUPO AL HACERLO DEPOSITARIO DE LA PARTE DE "CHIVO EMISARIO" QUE

POSEE CADA UNO.

OTRA PERSONA PUEDE SER MOVIDA A CONVERTIRSE EN EL CHIVO EMISARIO PARA ANULAR, ASÍ, LA POSIBILIDAD DE ENFRENTARSE CON SU VERDADERO PROBLEMA.

EL "RADAR" ES AQUELLA PERSONA QUE TIENE HABILIDAD PARA DETECTAR Y PONER EN EVIDENCIA CONFLICTOS PROFUNDOS Y ENMASCARADOS QUE LLEGAN A PROVOCAR TENSION Y ALARMA EN EL SENO DEL GRUPO.

ESTA FUNCION DEL RADAR SE HALLA DESEMPEÑADA PREDOMINANTE POR LA PERSONA MÁS REGRESIVA DEL GRUPO O POR AQUELLA QUE POR DIVERSAS CIRCUNSTANCIAS SE ENCUENTRA MOMENTÁNEAMENTE EN SITUACION REGRESIVA.

EL "RADAR" TRANSMITE LO QUE HA DETECTADO A TRAVÉS DE UNA ACTITUD, SÍNTOMA O GESTO, ETC. REQUIERE QUE SU INFORMACION SEA TRADUCIDA O INTERPRETADA PARA SER CORRECTAMENTE COMPRENDIDA POR EL GRUPO.

B I B L I O G R A F I A

C A P I T U L O I

- 1.- LEON GRINBERG "PSICOTERAPIA DE GRUPO". BUENOS AIRES, -- PAIDÓS. 1961 P. 16.
- 2.- ERICH FROMM Y OTROS. "HUMANISMO SOCIALISTA". BUENOS AIRES, PAIDÓS. 1966 P. 44.
- 3.- T. NEWCOMB. "MANUAL DE PSICOLOGÍA SOCIAL". TOMO I. ED. - EUDEBA. 1964.P. 56.
- 4.- LAMBERT-LAMBERT. "PSICOLOGÍA SOCIAL". EDITORIAL UTEHA - 1964.
- 5.- OTTO KLINEBERG. "PSICOLOGÍA SOCIAL". FONDO DE CULTURA ECONÓMICA. MÉXICO. 1965 P. 411.
- 6.- J. L. MORENO. "PSICOTERAPIA DE GRUPO Y PSICODRAMA". FONDO DE CULTURA ECONÓMICA. MÉXICO. 1966 P.P.21-22..
- 7.- OCTAVIO PAZ. "EL LABERINTO DE LA SOLEDAD". FONDO DE CULTURA ECONÓMICA. MÉXICO 1965 P.P. 170-173.
- 8.- J.L. MORENO. "OP. CIT. PSICOTERAPIA DE GRUPO Y PSICODRAMA" P.P. 23-24.
- 9.- OTTO KLINEBERG. "OP CIT". P.P. 432-435.
- 10.- GEORGE HOMANS. "THE HUMAN GROUP". NEW YORK. HARCAURT BRACE & Co., 1950.
- 11.- M. S. OLMSTED. "EL PEQ. GRUPO". BUENOS AIRES, PAIDÓS. 1963 P. 61.
- 12.- G.H. MEAD. "ESPÍRITU, PERSONA Y SOCIEDAD". BUENOS AIRES, - PAIDÓS. 1953.
- 13.- J. C. FILLoux. "LA PERSONALIDAD". ED. EUDEBA. 1963. P. 36-38..
- 14.- IBIDEM. P. 39
- 15.- P.A. BERTOCCI M. MEAD Y OTROS. "PSICOLOGÍA DE LA PERSONALIDAD". BUENOS AIRES, PAIDÓS 1966 P.P. 114-115.
- 16.- ROGER BROWN. "SOCIAL PSYCHOLOGY". NEW YORK. THE FREE PRESS 1965 P.P. 663-664
- 17.- D. KRECH, R. S. GUTCHFIELD Y E.L. BALLACHEY. "INDIVIDUAL IN



SOCIETY". NEW YORK. Mc. GRAW HILL. 1962 CITADO POR: SONIA GOYMAN JEIZOR. LA ATRACTIVIDAD SOCIAL Y EL LIDERAZGO EN FUNCIÓN DE LA MANIFESTACIÓN DE INTERESES OCUPACIONALES. MÉXICO-1968 TESIS P.P. 4-5.

- 18.- OTTO KLINEBERG. OP. CIT".
P. 432.
- 19.- ERICH FROMM. "EL ARTE DE AMAR". PAIDÓS. 1966.
P.P. 20-29
- 20.- M.S. OLMSTED. "OP CIT"
P.P. 136-137.
- 21.- M. S. OLMSTED "IBIDEM".
- 22.- LEON GRINBERG Y OTROS. "OP. CIT"
P. 67.
- 23.- M.S. OLMSTED. "Op. CIT".
P.P. 139-141.
- 24.- "IBIDEM".
P. 157.
- 25.- J.L. MORENO. "FUNDAMENTOS DE LA SOCIOMETRÍA". BUENOS AIRES
PAIDÓS. 1954 P.P. 136-141.
- 26.- S. FREUD. "GROUP PSYCHOLOGY AND ANALISIS O THE EGO" LONDRES
HOGART PRESS 1922.
- 27.- S. FREUD. "PSICOLOGÍA DE LAS MASAS". OBRAS COMPLETAS. ED.-
BIBLIOTECA NUEVA. MADRID. 1948 P. 1138.
- 28.- M.S. OLMSTED. "EL PEQ. GRUPO OP. CITADA"
P.P. 132-135.
- 29.- SONIA GOJMAN JEZIOR "Op. CIT."
P. 10-13.
- 30.- HURLOCK ELIZABETH B. "PSICOLOGÍA DE LA ADOLESCENCIA" BUENOS
AIRES. Ed. PAIDÓS. 1961 P.P. 122-123.
- 31.- "IBIDEM".
P.P. 163-165.
- 32.- "IBIDEM".
P.P. 173-183.
- 33.- E.D. PATRIDGE. "LEADERSHIP AMONG ADOLESCENT BOYS". TEACHERS
COLLEGE CONTRIBUTIONS TO EDUCATION 1934 P. 608.
- 34.- D.F. PAGE. "MEASUREMENT AND PREDICATION OF LEADERSHIP" AME-
RICAN JOURNAL OF SOCIOLOGY. 1935 (41) P.P. 31-43.
- 35.- WILLIAM E. HALL AND WILLARD GALDERT. "SOCIAL SKILLS AND --
THEIR RELATIONSHIP TO SCHOLASTIC ACHIEVEMENT". 1960 96 P.P.

269-273.

- 36.- D.S. BRODY. "A GENETIC STUDY OF SOCIALITY PATTERNS OF COLLEGE WOMEN" EDUC. PSYCH. MEASIMT 1950 (10) P.P. 513-520.
- 37.- K. CHOWDHPY AND T. M. NEWCOMB. "THE RELATIVES ABILITIES OF LEADERS AND NONLEADERS TO ESTIMATE OPINIONS OF THEIR OWN GROUPS". J. ABNORM. SOC. PSYCHOL. (47) 1952 P.P. 51-57.
- 38.- J. W. KIDD. "AN ANALYSIS OF SOCIAL REJECTION IN A COLLEGE MEN'S RESIDENCE HALL". SOCIOMETRY 1951 (14) P.P. 226-234.
- 39.- D.S. BRODY. "A GENETIC STUDY OF SOCIALITY PATTERNS OF COLLEGE WOMEN. OP. CIT. P. 513-520.
- 40.- OTTO KLINENBERG. "OP. CIT."
- 41.- KEITH SWARD. "AN EXPERIMENTAL STUDY OF LEADERSHIP" THEISIS. UNIVERSITY OF MINNESOTA. 1929.
- 42.- L.A.C. BROWN. "LA PSICOLOGÍA SOCIAL EN LA INDUSTRIA". FONDO DE CULTURA ECONÓMICA. MÉXICO 1963. P.P. 266-270.
- 43.- OTTO KLINENBERG. "OP. CIT." P. 440.
- 44.- ROGER BROWN. "SOCIAL PSYCHOLOGY". OP. CIT. P.P. 687.
- 45.- M.S. OLMSTED. "OP. CIT." P.P. 161-162.
- 46.- W.J.H. SPROTT. "GRUPOS HUMANOS". ED. PAIDÓS. BUENOS AIRES. 1962.
- 47.- W. JENKINS. "REVIEW OF LEADERSHIP STUDIES WITH PARTICULAR REFERENCE TO MILITARY PROBLEMS". PSYCH. REV. 44-1947. CITADO POR: HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ ROSALBA. "MANIFESTACIONES DE INTERESES DEL LÍDER EN DOS SITUACIONES CREADAS EXPERIMENTALMENTE: COOPERACIÓN-COMPETENCIA". TESIS. 1969 MÉXICO U.N.A.M. P. 36.
- 48.- HERNÁNDEZ HERNANDEZ ROSALBA. "OP. CIT." P.P. 105-106.
- 49.- D.A. GOSLIN. "ACCURACY OF SELF PERCEPTION AND SOCIAL ACCEPTANCE." SOCIOMETRY. 1962 VOL. 25 (3) P.P. 283-296.
- 50.- K CHOWDHRY ANT T. M. NEWCOMB. "OP. CIT."
- 51.- DAVIS G. JOHNSON AND EDWIN B. HUTCHINS. DOCTOR OR DROPOUT? - "A STUDY OF MEDICAL STUDENT ATTRITION. DEC. 1966 JOURNAL OF MEDICAL EDUCATION.
- 52.- G.C. HOMANS "SOCIAL BEHAVIOR: ITS ELEMENTARY FORMS." NEW YORK HARCOURT BRACE AND WORLD. 1961.

IN: M. BERSCHIED-WALSTER. INTERPERSONAL ATTRACTION. TOPICS IN SOCIAL PSYCHOLOGY. CHARLES A. KIESLER, YALE UNIVERSITY, SERIES EDITOR. 1969 P. 29.

- 53.- J.W. THIBAUT AND H.H. KELLEY. THE SOCIAL PSYCHOLOGY OF GROUPS NEW YORK WILEY AND SONS 1959. PAG. 80-99.
- 54.- S. SCHACHTER. "THE PSYCHOLOGY OF AFFILIATION STANDORD, CALIFORNIA: STANFORD UNIVERSITY PRESS. 1959.
- 55.- M. S. OLMSTED. "OP. CIT" P.P. 132-135.
- 56.- ROGER BROWN. "SOCIAL PSYCHOLOGY". NEW YORK. THE FREE PRESS 1965 P.P. 663-671.
- 57.- ELIZABETH B. HURLOCK. "OP. CIT." P.P. 163-165.
- 58.- D. BYRNE AND W. GRIFFITT. "A DEVELOPMENT INVESTIGATION OF THE LAW OF ATTRACTION". J. PERS. SOC. PSYCH. 1966 (4) 699-703.
- 59.- E. ARONSON Y P. WORCHEL. "SIMILARITY VS. LIKING AS DETERMINANTS OF INTERPERSONAL ATTRACTIVENESS. PSYCHONOMIC SCI. 1966 (5) P.P. 157-158.
- 60.- DE GRADA E. A. P. ERCOLONI Y.L.S. TERRERI (U. ROMA ITALIA) IN TERPERSONAL ATTRACTION, SIMILARITY OF PERSONALITY TRAITS AND MUTUAL PERCEPTION. PSYCHOL ABSTRACTS. VOL. 41 (4) 1967 P. 436 CITADO GOYMAN JEZCOR SONIA OP. CIT. P. 4-5.
- 61.- PAUL HL WRIGHT AND CORAL S. BIDON. "SOCIAL INTEREST AND INTERPERSONAL ATTRACTION FURTHER EVIDENCE JOURNAL OF INDIVIDUAL PSYCHOLOGY". 22 (2) P. 196-200.
- 62.- D. BYRNE. "INTERPERSONAL ATTRACTION AND ATTITUDE SIMILARITY" J. ABN. SOC. PSYCH. 1961, 62 P. 713-715.
- 63.- ELIZABETH B. HURLOCK. "OP. CIT". P. 122-123.
- 64.- LEON GRINBERG. E. RODRIGUEZ, M. LANGER. "PSICOTERAPIA DE GRUPO", BUENOS AIRES, PAIDÓN 1961 P. 67.
- 65.- P. A. BERTOCCI, M. MEAD Y OTROS "OP. CIT. P. 112-113.
66. E. G. BEIR, A. M. ROSSI AND R. L. GORFIELD. "SIMILARITY PLUS DISSIMILARITY OF PERSONALITY: BASES FOR FRIENDSHIP? PSYCH. - REP. 1961 P. 8. 3-8. M. BERSCHIED-WALSTER OP. CIT. P. 77.
- 67.- ELIZABETH B. HURLOCK. OP. CIT. P.P. 173-183.
- 68.- N. MILLER., D.T. CAMPBELL H. TWEDT AND E. J. O'CONNELL. "SIMILARITY, CONTRAST AND COMPLEMENTARY IN FRIENDSHIP CHOICE. JOURNAL, PERS. SOC. PSYCHOL; 1966 (3) 3-12.

- 69.- C. E. IZARD. "PERSONALITY SIMILARITY, POSITIVE AFFECT, AND INTERPERSONAL ATTRACTION J. ABN. SOC. PSYCH: 1960-61 P. 484-485.
- 70.- T. NEWCOMB AND G. SVEHLA. "INTRA FAMILY RELATIONSHIP IN ATTITUDE SOCIOMETRY 1937(1) 180-205.
- 71.- C.E. IZARD. "PERSONALITY SIMILARITY AND FRIENDSHIP" J. ABN.-SOC. PSYCH. 1960-61 P. 61, 47-51.
IN: BERSCHIED-WALSTER OP. CIT. P. 79.
- 72.- J. KAHL AND J. A. DAVIS. "A COMPARISON OF INDEXES OF SOCIO-ECONOMICS STATUS AMERICAN SOCIAL, REV. 1955 (20) P. 317-325.
- 73.- A. HOLLINGSHEAD. ELMTOWN'S YOUTH. NEW YORK SCIENCE, ED. 1961.
- 74.- DONN BYRNE, GERALD L. CLARE AND PHILIP WORCHEL. "EL EFECTO - DE LA SEMEJANZA ECONOMICA EN LA ATRACCION INTERPERSONAL. TEXAS
- 75.- F. HEIDER. "THE PSYCHOLOGY OF INTERPERSONAL RELATION." RELATION. NEW YORK: WILEY 1958.
IN: ROGER BROWN OP. CIT. P. 76.
- 76.- G. C. HOMANS. "SOCIAL BEHAVIOR: ITS ELEMENTARY FORMS. NEW YORK: HARCAURT, BRACE AND WORLD 1961
IN: ROGER BROWN OP. CIT. P. 677.
- 77.- IBIDEM
P. 76.
- 78.- L. FESTINGER S. SCHACHTER & K. BACK. "SOCIAL PRESURES IN INFORMAL GROUPS". A STUDY OF HUMAN FACTORS IN HOWSING. NEW YORK HARPER 1950.
- 79.- A.M. KATZAND AND R. HILL. "RESIDENTIAL PROPERQUITY AND-MARITAL SELCTION: A REVIEW OF THEORY, METHOD AND FACT MARR, FAM. LIV: 1958 20 327-335.
- 80.- J. E. HOOVER. "CRIEM IN THE UNITED STATES". UNIVORM GRIME - REPORTS. AUGUST 1966 U.S. DEPT. OF JUSTICE WASHINGTON D.C.-
IN: BERSCHIAD- WALTER OP. CIT. P. 48 M.E.
- 81.- BOVNEY. "RELATIONSHIP BETWEEN SOCIAL SUCCESS FAMILY SEZE, - SOCIOECONOMIC HOME BACKGROUND AND INTELLIGENCE AMONG SCHOOL - CHILDREN IN GRADES III TO V SOCIOLOGY 1944 (7) 26-39.
- 82.- J. MASLING; F. L. GREEN & R. GILMORE STATUS. "AUTHORITARIA-NISM; AND SOCIO-METRIC CHOICE J. SOC. PSYCHOL. 1955 (41) 297-310.
- 83.- M. LEPKOWETZ, R. BLAKE & JONE S. MOUTON. "STATUS FACTORS IN PEDESTRIAN VIOLATION OF TRAFFIC SIGNALS. J. ABNORM. SOC. -- PSYCHOL. 1955 (51) 704-706
- 84.- OTTO KLINENBERG. OP. CIT. P. 37

- 85.- L. FESTINGER S. SCHACHTER & K. BACK OP. CIT.
- 86.- WYNNE J. C. EDWARDS. ANIMAL DISPERSION IN RELATION TO --
SOCIAL BEHAVIOR EDINBURGH AND LONDON: OLIVER AND BOYD 1962 -
IN ROGER BROWN O. CIT. P. 81.
- 87.- K.B. MAYER. "CLASE Y SOCIEDAD." BUENOS AIRES BIBLIOTECA DEL
HOMBRE CONTEMPORANEO, VOL. 52 1961 P. 134-135.
- 88.- R. TAGUIRI. "SOCIAL PREFERENCE AND ITS PERCEPTION".
IN: PERSON PERCEPTION AND INTERPERSONAL BEHAVIOR STANFORD:
STANDARD UNIVER. PRESS 1958.
- 89.- ROGER BROWN. OP. CIT. P. 82-83.
- 90.- C. B. DE SOTO. I. J. L. KUETHE. "SUBJETIVE PROBABILITIES OF
INTERPERSONAL REALTIONSHPIS. J. ABNORM SOC. PSYCHOL. 1959
(59) P. 290-294.
- 91.- ROGER BROWN. OP. CIT. P. 72-99
- 92.- ROSALBA HDEZ HÓEZ. OP. CIT. P. 71.
- 93.- LEON GRINBERG E. RODRIGUE M. LANGER. "PSICOTERAPIA DE GRUPO
OP. CIT. P. 83-84.
- 94.- IBIDEM.
P. 98-100.
- 95.- S. FREUD. "PSICOLOGÍA DE LAS MASAS" OBRAS COMPLETAS
P. 1138.
- 96.- L. GRINBERG. Y COL. "PSICOTERAPIA DE GRUPO" OP. CIT.
P. 162-166.

CAPITULO II

PROCEDIMIENTO

- 1.- OBJETO DEL ESTUDIO
- 2.- HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN
- 3.- MÉTODO
- 4.- MATERIAL
 - A) TEST SOCIOMÉTRICO DE MORENO
 - B) INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE MINNESOTA
 - C) TEST DE INTELIGENCIA DE DOMINÓ
 - D) TEST DE HABILIDAD MENTAL DE WONDERLIC
 - E) TEST DE MOTIVACIÓN DE McCLELLAND
- 5.- SUJETOS
- 6.- TRATAMIENTO DE LOS DATOS

1.- OBJETO DEL ESTUDIO:

ES DE NUESTRO INTERÉS POR LO ANTERIORMENTE EXPUESTO CONOCER ALGUNOS ASPECTOS DE LA DINÁMICA DE GRUPO Y DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES COMO UN ESTUDIO PREVIO DE BÚSQUEDA Y CONOCIMIENTO DE LOS GRUPOS DE MEDICINA.

CONOCIENDO LA DIFICULTAD INTRÍNSECA EN EL ESTUDIO DE PROBLEMAS DE ÉSTA ÍNDOLE, NOS HEMOS VISTO EN LA NECESIDAD DE REDUCIR NUESTRO CAMPO DE ESTUDIO A CIERTOS PUNTOS ESPECÍFICOS, DEJANDO FUERA OTROS QUE SEGURAMENTE SERÍAN DE GRAN UTILIDAD, Y QUE SIN EMBARGO NO PUDIERON SER ESTUDIADOS.

NO SE PRETENDE ESTABLECER GENERALIZACIONES DE NINGUNA ESPECIE SINO SIMPLEMENTE PROPORCIONAR LOS RESULTADOS PARTICULARES DE LAS OBSERVACIONES REALIZADAS Y LA FORMA EN QUE ÉSTOS SE OBTUVIERON.

BÁSICAMENTE NOS INTERESÓ CONOCER LAS RELACIONES EXISTENTES ENTRE LA INTELIGENCIA, PERSONALIDAD Y MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LA DINÁMICA DEL GRUPO CON EL QUE TRABAJÁBAMOS (GRUPO DE NIVEL UNIVERSITARIO) Y ESTUDIAR DETERMINADOS PUNTOS QUE DE RESULTAR SATISFACTORIOS NOS PERMITIRÍAN PLANTEAR UNA INVESTIGACIÓN POSTERIOR.

MOTIVACIÓN PARA EL ESTUDIO.

OBSERVANDO LOS GRUPOS DÍA CON DÍA, NOS DIMOS CUENTA DE COMO, EN UN PRINCIPIO, LO QUE PARECÍA UNA MASA UNIFORME, EMPEZÓ A PRESENTAR UNA ESTRUCTURA DEFINIDA EN LA QUE SOBRESALÍAN LOS LÍDERES, AISLADOS, RECHÁZADOS Y PERSONAS QUE INTEGRABAN SUBGRUPOS.

EL INTERÉS POR EL ESTUDIO DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES Y ESAS OBSERVACIONES NOS MOTIVÓ A CONOCER MÁS A FONDO SU DINÁMICA Y VER SI EN ALGUNA FORMA LA INTELIGENCIA, LOS RASGOS DE

PERSONALIDAD Y PATOLOGÍA Y LOS MOTIVOS DE LOGRO SE RELACIONABAN -
CON EL ROL QUE CADA UNO DESEMPEÑABA EN EL GRUPO.

EN ESPECIAL FORMA LLAMARON NUESTRA ATENCIÓN LOS LÍDERES
Y AISLADOS PORQUE LOS DOS FORMABAN AL EXTREMO DE UNA LÍNEA DE --
ACEPTACIÓN- RECHAZO; POPULARIDAD -IMPOPULARIDAD.

IGUALMENTE NOS INTERESARON LAS PAREJAS, Y TRATAMOS DE -
ENTENDER ÉSTA RELACIÓN EN UN PLAN CLÍNICO.

OBSERVANDO A LOS LÍDERES, QUISIMOS CONOCER LAS CARACTE-
RÍSTICAS DE LAS PERSONAS QUE LOS ELEGÍAN Y PODER CAPTAR A LOS LLA
MADOS LÍDERES INTELECTUALES QUE SIEMPRE PASAN DESAPERCIBIDOS.

2.- HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION.

DE ÉSTA MANERA QUEDARON PLANTEADAS LAS SIGUIENTES HIPÓTESIS:

- 1.- RELACIÓN ENTRE EL ROL DESEMPEÑADO POR EL INDIVIDUO EN EL GRUPO Y LA INTELIGENCIA.
 - A) DE LOS DIFERENTES ROLES, NOS INTERESAMOS EN COMPROBAR SI LOS LÍDERES TIENEN INTELIGENCIA SUPERIOR.
 - B) SI EL LÍDER INTELECTUAL ES MUY SUPERIOR EN INTELIGENCIA Y SI LO ELIGEN PERSONAS DE UN "STATUS" ESPECIAL.

- 2.- RELACIÓN ENTRE EL ROL DESEMPEÑADO POR EL INDIVIDUO EN EL GRUPO Y EL GRADO DE PATOLOGÍA DE SU PERSONALIDAD.
 - A) LOS LÍDERES SON SANOS (PRESENTAN UN GRADO LEVE DE PATOLOGÍA).
 - B) DADO UN LÍDER "SANO" QUIENES LO ELIGEN SON SANOS.

- 3.- RELACIÓN ENTRE EL ROL DESEMPEÑADO POR EL INDIVIDUO EN EL GRUPO Y LA MOTIVACIÓN DE LOGRO.
 - A) LOS LÍDERES NO PRESENTARÁN UN MOTIVO DE LOGRO DIFERENTE AL DE LOS DEMÁS MIEMBROS DEL GRUPO (DADA LA SITUACIÓN DE COOPERACIÓN Y NO DE COMPETENCIA CREADA EN EL GRUPO).
 - B) EXISTIRÁ UNA RELACIÓN ENTRE EL MOTIVO DE LOGRO Y LAS CALIFICACIONES ESCOLARES. ALUMNOS CON ALTO MOTIVO DE LOGRO PRESENTARÁN UN RENDIMIENTO ESCOLAR ALTO Y VICEVERSA.

- 4.- EN GRUPOS NORMALES O "SANOS" LOS AISLADOS EN RELACIÓN AL GRUPO SON MÁS PATOLÓGICOS.

3.- METODO.

CON LA FINALIDAD DE PROBAR LAS HIPÓTESIS ANUNCIADAS, NUESTRO ESTUDIO SE DISEÑÓ DE LA SIGUIENTE FORMA.

SABIENDO QUE MUCHAS PERSONAS CONSIDERAN POCO CONVENIENTE LA UTILIZACIÓN DE SOCIOMETRIAS EN GRUPOS UNIVERSITARIOS, DEBIDO A QUE PIENSAN QUE LOS GRUPOS NO LOGRAN INTEGRARSE, NOS INTERESAMOS EN SABER SI ÉSTO TENDRÍA ALGUNA BASE CIENTÍFICA Y APLICAMOS A NUESTRO GRUPO EL TEST SOCIOMÉTRICO DE MORENO.

EL GRUPO ESTABA DIVIDIDO EN DOS SUBGRUPOS (A Y B) Y SALVO EN LA CLASE DE PSICOLOGÍA MÉDICA EN LAS DEMÁS MATERIAS PERMANECÍAN SEPARADOS SIENDO ALGUNAS VECES LOS MAESTROS DIFERENTES.

LAS VARIABLES SERÍAN LAS SIGUIENTES:

VARIABLE DEPENDIENTE: TEST SOCIOMÉTRICO DE MORENO

VARIABLES INDEPENDIENTES:

REPRESENTADAS POR LA PRUEBA DE INTELIGENCIA DE DOMINÓS, DE HABILIDAD MENTAL DE WONDERLIC, EL MMPI Y EL TEST DE MOTIVACIÓN DE MACCLELLAND.

VARIABLE DE CONTROL: REPRESENTADAS POR LA EDAD Y EL GRADO ACADÉMICO.

EL DESARROLLO DE LAS SESIONES FUE EL SIGUIENTE:

SE APLICARON EN EL TRANCURSO DEL PRIMER TRIMESTRE ESCOLAR LAS PRUEBAS QUE REPRESENTAN NUESTRA VARIABLE INDEPENDENCIA.

AL FINALIZAR EL PRIMER TRIMESTRE SE APLICÓ LA PRIMERA SOCIOMETRIA.

SE SEGUIÓ LA EVOLUCIÓN Y FORMACIÓN DE LOS GRUPOS APLICANDO DOS SOCIOMETRÍAS MÁS.

LA SEGUNDA AL FINALIZAR EL 2º. TRIMESTRE Y LA 3ª. AL CONCLUIR EL AÑO ESCOLAR.

LA EXTROVERSIÓN DEL GRUPO SE VIÓ REDUCIDA A UN MÍNIMO AL FINALIZAR EL AÑO.

UN GRAN PORCENTAJE DE ALUMNOS CONSERVÓ SU "STATUS" Y DESEMPEÑÓ EL MISMO ROL QUE EL OBSERVADO EN LA PRIMERA SOCIOMETRÍA. (VER SOCIOGRAMAS EN EL APÉNDICE).

SE UTILIZÓ EL TEST SOCIOMÉTRICO DE MORENO, COMO VARIABLE INDEPENDIENTE.

EL TEST ES UN INSTRUMENTO QUE SIRVE PARA MEDIR LA ORGANIZACIÓN QUE APARECE EN LOS GRUPOS SOCIALES Y QUE ESTUDIA ÉSTAS ESTRUCTURAS SOCIALES A LA LUZ DE LAS ATRACCIONES Y RECHAZOS MANIFIESTOS EN EL GRUPO.

EL TEST PERMITE DETERMINAR LA SITUACIÓN DE CADA INDIVIDUO EN UNO DE LOS GRUPOS EN QUE EJERCE UN ROL.

SE INVITA A LOS INDIVIDUOS DE UN GRUPO A ELEGIR INDIVIDUOS DE SU PROPIO GRUPO O DE OTRO DISTINTO; EN TÉRMINOS MÁS CONCRETOS QUE MANIFIESTEN CON QUIEN LES GUSTARÍA CONVIVIR, TRABAJAR, COMPARTIR EL ASIENTO ETC.

LAS ELECCIONES Y RECHAZOS PROVEEN UN CUADRO DE LA ESTRUCTURA INTERNA DE UN GRUPO, SUS PECULIARIDADES, SUS SENTIMIENTOS DE LEALTAD Y SU LIDERAZGO.

LA IMÁGEN DE LAS VARIACIONES EN LAS RELACIONES RECÍPROCAS ENTRE LOS INDIVIDUOS DE UN GRUPO SE LLAMA "SOCIOGRAMA".

CUANDO REPRESENTA RELACIONES MENSURABLES, ES PREFERIBLE UTILIZAR EL TÉRMINO SOCIOGRAMA SOCIOMÉTRICO.

EN SUS ESTUDIOS J.L. MORENO FORMULÓ UN SOCIOGRAMA FORMADO AL AZAR Y LO COMPARÓ CON UN SOCIOGRAMA REAL, PARA ESTUDIAR LAS DIFERENCIAS QUE EXISTÍAN ENTRE LOS MISMOS.

ENCUENTRO:

- 10.- QUE ENTRE LOS INDIVIDUOS DEL SOCIOGRAMA REAL SE PRODUCIAN MÁS CONTACTOS QUE ENTRE LOS INDIVIDUOS DEL SOCIOGRAMA FORMADO AL AZAR.
- 20.- LAS ESTRUCTURAS COMPLEJAS, COMO SON LOS TRIÁNGULOS, CUADRADOS Y OTRAS FIGURAS CERRADAS FALTABAN EN EL SOCIOGRAMA

FORMADO AL AZAR (I).

MORENO ATRIBUYE LAS DIFERENCIAS ENCONTRADAS AL FACTOR "TELE".

EL TELE (EN GRIEGO LEJOS, ACTUANDO A DISTANCIA) HA SIDO DEFINIDO "COMO UNA RELACIÓN ELEMENTAL QUE PUEDE EXISTIR TAMTO, ENTRE INDIVIDUOS COMO ENTRE INDIVIDUOS Y OBJETOS Y QUE EN EL HOMBRE SE DESARROLLA PAULATINAMENTE DESDE EL NACIMIENTO, COMO UNA ESPECIE DE SENTIDO PARA LAS RELACIONES INTERHUMANAS".

EL "TELE" ES EL FUNDAMENTO DE TODAS LAS RELACIONES INTERHUMANAS SANAS Y EL ELEMENTO PRINCIPAL EN LA PSICOTERAPIA.

CONSISTE EN EL SENTIMIENTO Y EL CONOCIMIENTO DE LA SITUACIÓN REAL DE LAS OTRAS PERSONAS.

PUEDE HABERSE DESARROLLADO A PARTIR DE UNA SITUACIÓN TRANSFERENCIAL ANTERIOR, PERO LAS DIFERENTES INVESTIGACIONES DE MORENO TRATAN DE DEMOSTRAR QUE EL TELE EXISTE DESDE EL PRIMER ENCUENTRO Y QUE CRECE DE UN ENCUENTRO A OTRO.

ASÍ MENCIONA LO SIGUIENTE: "OCASIONALMENTE EL TELE PUEDE DESFIGURARSE POR EL INFLUJO DE LA TRANSFERENCIA; PERO HABITUALMENTE, TODA RELACIÓN HUMANA SANA, DEPENDE DE LA PRESENCIA Y LA EFICACIA DEL TELE".

EL ESTUDIO DE AMBOS SOCIOGRAMAS DESCUBRIÓ OTRAS PROPIEDADES DEL TELE. EN REALIDAD, NO SOLO SE FORMAN MÁS PAREJAS QUE EN EL EXPERIMENTO AL AZAR, SINO QUE LAS PRIMERAS ELECCIONES FUERON CORRESPONDIDAS POR OTRAS PRIMERAS, LAS SEGUNDAS POR SEGUNDAS Y LAS TERCERAS POR TERCERAS.

LAS RELACIONES DE PAREJAS EN EL EXPERIMENTO (SOCIOGRAMA AL AZAR) DEMOSTRARON SER CASI SIEMPRE INCONGRUENTES.

LOS ESTUDIOS DE GRUPOS INFANTILES DE TODAS LAS EDADES HAN CONFIRMADO ÉSTOS RESULTADOS.

Así, EL NÚMERO DE LAS ELECCIONES DESIGUALES NO CORRESPONDIDAS ES MÁS ELEVADO EN EL JARDÍN DE NIÑOS Y EN LOS PRIMEROS AÑOS ESCOLARES QUE EN LAS CLASES SUPERIORES Y SE ACERCA MÁS A LA RELACIÓN POR AZAR.

EL AUMENTO DE LAS RELACIONES DE PAREJA Y EN CADENA QUE CORRE PARALELO A LA CRECIENTE MADUREZ DE LOS INDIVIDUOS, CONDUJO A MORENO A FORMULAR LA HIPÓTESIS DE QUE EL TELE TIENE DOS RAMAS: "LA TRASFERENCIA COMO RAMA PSICOPATOLÓGICA" Y LA "EMPATIA" COMO PSICOLÓGICA.

CUANDO EL TELE ES DÉBIL, COMO EN LA PRIMERA INFANCIA, EL FACTOR DEL AZAR DESEMPEÑA UN GRAN PAPEL EN LA FORMACIÓN DE LAS CONFIGURACIONES SOCIOMETRICAS. PERO, DESDE EL INSTANTE EN QUE EL TELE FACTOR COMIENZA A FORTALECERSE CON LA EDAD, EJERCE MAYOR INFLUJO EN LAS ESTRUCTURAS QUE EL FACTOR DEL AZAR.

PARA PODER SABER LO QUE EL GRUPO CONSIDERA APROPIADO, EL INDIVIDUO DEBE SER CAPAZ DE OBSERVAR LAS COSAS "A TRAVÉS DE LOS OJOS DE LOS DEMÁS" INCLUSIVE ELLO LLEVARA IMPLÍCITA LA APETITUD PARA OBSERVARSE UNO MISMO COMO LO HARÍAN LOS OTROS (OVERSE UNO COMO LOS OTROS LO VEN).

SE SABE QUE LOS NIÑOS CARECEN DE COMPRENSIÓN SOCIAL Y DE AUTO-COMPRENSIÓN.

EL AUMENTO DE LA COMPRENSIÓN SOCIAL CON LA EDAD HA SIDO DEMOSTRADO EN UN ESTUDIO EN EL QUE SE PEDÍA A CADA ADOLESCENTE QUE DEFINIERA SU RELACIÓN CON EL GRUPO.

ESTA APRECIACIÓN ERA COMPARADA DESPUÉS CON LOS RESULTADOS DE LAS SOCIOMETRÍAS.

SE ENCONTRÓ QUE LOS QUE SE SOBRE-ESTIMABAN A SI MISMOS Y A SU RELACIÓN CON EL GRUPO, SE ENCONTRABAN ENTRE LOS 14 Y 16 -

AÑOS. ESTO ERA ESPECIALMENTE CIERTO CON PERSONAS DEL SEXO O -
PUESTO (BUCK, 1952) Y A MEDIDA QUE PASABA EL TIEMPO ERA MEJOR -
LA PERCEPCIÓN Y SOBRE TODO ENTRE LOS BIEN ADAPTADOS QUE ENTRE -
LOS MAL ADAPTADOS (LUNDBERG Y DICKSON, 1952).

EN 1942, MORENO DESCRIBIÓ EL TEST DE AUTOAPRECIACIÓN
SOCIOMÉTRICA QUE TAMBIEN SE CONOCE COMO TEST DE PERCEPCIÓN SO -
CIOMETRICA.

PAUL MAUCORPS Y RENATO TAGIURI LO HAN UTILIZADO EN -
FORMA MÁS AMPLIA BASÁNDOSE SOBRE UN ASPECTO DE LA TEORÍA DEL -
"TELE". SE SABÍA QUE EL "TELE" COMPRENDE ADEMÁS DE SU ASPECTO
AFECTIVO, UN ASPECTO COGNITIVO Y QUE CADA UNO DE ESOS ASPECTOS
DESEMPEÑA SU PAPEL EN LAS ATRACCIONES Y LOS RECHAZOS DE NUESTROS
SUJETOS. NO SE CONTABA CON UN INSTRUMENTO CAPAZ DE APREHENDER
LOS FACTORES COGNITIVOS.

MORENO A LA VEZ HABÍA OBSERVADO QUE EN ALGUNOS SOCIO
GRAMAS SE PRESENTABAN PERSONAS QUE CONCENTRABAN SOBRE SÍ UN GRAN
NÚMERO DE SIMPATÍAS, PERO CUYAS PROPIAS ELECCIONES NO ENCONTRA -
BAN ECO.

ESTUDIANDO A ÉSTAS PERSONAS, SE NOTABA QUE (ÉSTAS PER -
SONAS) NO ERAN CAPACES DE ADVERTIR CON CLARIDAD LOS SENTIMIENTOS
DE ESTOS INDIVIDUOS QUE LOS ELIGEN, CON RELACIÓN A ELLOS. CUI -
DÁNDOSE MUY POCO DE LOS QUE LOS ELIGEN Y DEJÁNDOLOS A UN LADO.

POR MEDIO DE PSICODRAMAS SE VIÓ QUE ÉSTAS PERSONAS -
PRESENTABAN UN NIVEL ALTO PARA DESEMPEÑAR ROLES PERO ERAN INCA -
PACES DE PERCIBIRLOS.

CON EL TEST DE PERCEPCIÓN SOCIO MÉTRICA SE LOGRABA -
DESPERTAR LA INTUICIÓN PERCEPTIVA DE TALES SUJETOS Y POSTERIOR -
MENTE SE EJERCITABA POR APRENDIZAJE. SUS ELECCIONES PASABAN -

A SER MÁS JUICIOSAS Y SU STATUS SOCIOMÉTRICO MEJORABA.

EN LOS ESTUDIOS REALIZADOS POR TAGIURI SOBRE LA PERCEPCIÓN DE ROLES SE ENCONTRÓ QUE: "CUANTO MÁS GRANDE ES LA DISTANCIA SOCIOMÉTRICA DE UN SUJETO CON RELACIÓN A OTROS INDIVIDUOS EN EL ESPACIO SOCIAL QUE LES ES COMUN, MÁS INEXACTA SERÁ SU APRECIACIÓN SOCIAL DE SUS RELACIONES CONSIGO MISMO Y DE SUS RELACIONES MUTUAS.

(2)

VEMOS QUE LA CAPACIDAD DE PERCIBIR A LA OTRA PERSONA EN UNA RELACIÓN TIENE UNA ELEVADA SIGNIFICACIÓN EN PSICOLOGÍA SOCIAL Y EN LA TEORÍA DE LA PERSONALIDAD, ASÍ COMO, PERMITE ENTENDER EN FORMA MÁS CLARA FENÓMENOS COMO EL LIDERAZGO, RELACIONES MARITALES, PROBLEMAS CLÍNICOS Y DE ENSEÑANZA. (3)

EXISTEN CUATRO LEYES QUE EXPRESAN LAS INFLUENCIAS DE LAS FUERZAS SUPRAINDIVIDUALES Y SOCIALES EN EL DESTINO DE LOS INDIVIDUOS DE UN GRUPO.

1.- LEY SOCIOGENÉTICA

2.- LEY SOCIODINÁMICA

3.- LEY DE LA GRAVITACIÓN SOCIAL

4.- LEY DE LA RED INTERPERSONAL Y SOCIOEMOCIONAL.

LEY SOCIOGENÉTICA.

EL ESTUDIO DEL DESARROLLO DE LOS GRUPOS ES RECIENTE. EN UNA SERIE DE EXPERIMENTOS SOCIOGENÉTICOS, SOCIOMÉTRICAMENTE ORIENTADOS, SE ESTUDIARON GRUPOS SIMPLES, GRUPOS DE LACTANTES, PASÁNDOSE POCO A POCO AL ESTUDIO DE GRUPOS MÁS COMPLEJOS.

LA LEY SOCIOGENÉTICA DICE QUE: "LAS FORMAS SUPERIORES DE LA ORGANIZACIÓN DE GRUPOS PROCEDEN DE LAS MÁS SIMPLES".

LA ORGANIZACIÓN DE GRUPO, ES EN SU EVOLUCIÓN ONTOGENÉTICA, -

EN ALTO GRADO, UNA IMÁGEN DE LAS MODIFICACIONES FORMALES EXPERIMENTADAS POR LAS SOCIEDADES QUE LA ESPECIE FORMÓ CONSECUTIVAMENTE DESDE TIEMPOS PREHISTÓRICOS, EN EL CURSO DE SU EVOLUCIÓN.

UN INDIVIDUO PUEDE TENER UN RANGO SOCIOMETRICO ELEVADO Y PERTENECER SOCIOGENÉTICAMENTE A UN NIVEL EVOLUTIVO BAJO.

LOS LÍDERES SON INDIVIDUOS FRECUENTEMENTE DEL MISMO NIVEL SOCIOGENETICO QUE EL GRUPO.

LEY SOCIODINAMICA.

SE CONCLUYE QUE LOS INDIVIDUOS SOCIOMETRICAMENTE AISLADOS TIENDEN A PERMANECER AISLADOS Y POCO CONSIDERADOS EN EL ORDEN SOCIAL FORMAL Y ÉSTE TANTO MÁS, CUANTO MAYOR SEA EL NÚMERO DE CONTACTOS SOCIALES. Y LOS LÍDERES SEGÚN EL SOCIOGRAMA TIENDEN A SEGUIR SIENDO LÍDERES Y ÉSTO, TANTO CUANTO MAYORES SEAN LOS CONTACTOS SOCIALES.

DISTINTOS EXPERIMENTOS HAN DEMOSTRADO QUE LAS PERSPECTIVAS DE ÉXITO Y DE SATISFACCIÓN DE UN INDIVIDUO EN LAS ESFERAS PSICOLÓGICAS SOCIAL Y ECONÓMICA DEPENDE DE SU STATUS SOCIOMETRICO.

QUE LOS INDIVIDUOS AISLADOS NO TIENEN ÉXITO EN LA ELECCIÓN DE PUESTOS Y SON VÍCTIMAS DE ACCIDENTES DE TRABAJO CON MÁS FRECUENCIA QUE LOS INDIVIDUOS PREFERIDOS Y QUE TRABAJAN EN UN EQUIPO MÁS UNIDO.

LEY DE LA GRAVITACION SOCIAL.

"EL GRUPO 1 Y EL GRUPO 2 SE MUEVEN UNO EN DIRECCIÓN DEL OTRO ENTRE LOS LUGARES X Y Y EN RELACIÓN DIRECTAMENTE PROPORCIONAL A LA SUMA DE LAS FUERZAS DE ATRACCIÓN EMITIDAS O RECIBIDAS Y EN RELACIÓN INVERSAMENTE PROPORCIONAL A LA SUMA DE LAS --

FUERZAS DE REPULSIÓN EMITIDAS O RECIBIDAS, SUPONIÉNDO QUE LAS POSIBILIDADES DE COMUNICACIÓN ENTRE X Y Y PERMANEZCAN CONSTANTES.

CUANDO UN INDIVIDUO PERTENECE A UN GRUPO EN QUE LAS FUERZAS DE REPULSIÓN SUPERA CON MUCHO A LAS DE ATRACCIÓN, SE VERÁ AUTOMÁTICAMENTE IMPEDIDO DE REALIZAR SUS ASPIRACIONES. (4)

EN UN ESTUDIO REALIZADO EN MÉXICO EN 1965 SE ENCONTRÓ QUE EL GRUPO DE RECHAZADOS (INTEGRADO POR 15 ESTUDIANTES DE PREPARATORIA) TENÍA UNA ACTITUD ACTIVA HACIA EL MEDIO AMBIENTE, A DIFERENCIA DEL GRUPO A (FORMADO POR 15 ESTUDIANTES TOMADOS AL AZAR Y QUE NO ERAN RECHAZADOS) EN EL QUE PREDOMINABA LA PASIVIDAD.

LOS ALUMNOS RECHAZADOS ERAN MÁS AGRESIVOS, FRUSTRADOS CON UN NIVEL DE ANSIEDAD MÁS ELEVADO Y CON TENDENCIA A INFRAVALORARSE (60% EN EL GRUPO DE RECHAZADOS Y SOLAMENTE 47% EN EL CONTROL). LA INTELIGENCIA ERA MENOR EN LOS ALUMNOS RECHAZADOS QUE EN EL GRUPO CONTROL. (5) ESTOS RESULTADOS CONFIRMAN LA LEY DE LA GRAVITACIÓN SOCIAL EN CUANTO QUE LOS SUJETOS SE VEN IMPEDIDOS A REALIZAR SUS ASPIRACIONES (SON PERSONAS MÁS ACTIVAS PERO CON INFRAVALORACIONES Y FRUSTRACIÓN E INSATISFACCIÓN EN SU TRABAJO).

LEY DE LA RED INTERPERSONAL Y SOCIOEMOCIONAL.

EXISTEN ESTRUCTURAS MÁS O MENOS PERSISTENTES BAJO LAS CORRIENTES SOCIALES FLUYENTES Y EN CONTINUO CAMBIO; SON LAS VIAS DE COMUNICACIÓN DE LOS SENTIMIENTOS SOCIALES.

"ESTAS REDES SON LOS FOCOS DE ORIGEN DE LA OPINIÓN PÚBLICA; TRANSFIEREN SUGESTIONES Y A TRAVÉS DE SUS CANALES LOS HOMBRES PUEDEN INFLUIRSE Y EDUCARSE MUTUAMENTE".

RESUMIENDO:

LA SOCIOMETRÍA HA LLEGADO A SER UNA DE LAS GRANDES CORRIENTES DE PENSAMIENTO Y ÉSTO SE PUEDE VERIFICAR FACILMENTE CON SÓLO PENSAR EN LOS MILES DE ESTUDIOS CUANTITATIVOS DE LA ESTRUCTURA DE LOS GRUPOS REALIZADOS EN LOS ÚLTIMOS 25 AÑOS.

HA PROGRESADO BAJO FORMAS Y DENOMINACIONES DIVERSAS, TALES COMO DINÁMICA DE GRUPOS, INVESTIGACIONES SOBRE LA ACCIÓN - ANÁLISIS DE LOS PROCESOS Y DE LAS INTERACCIONES, ETC.

CONFIABILIDAD Y VALIDEZ.

J.L. MORENO NOS DICE AL RESPECTO: "EL TEST SOCIOMÉTRICO LE PERMITE AL EXAMINADOR CONOCER LA POSICIÓN REAL DEL SUJETO EN SU GRUPO, EN FUNCIÓN DE LA POSICIÓN REAL DE LOS OTROS MIEMBROS". EUGENE BYRD INVESTIGA LA VALIDEZ Y CONSISTENCIA DE LAS SELECCIONES EN EL TEST SOCIOMÉTRICO.

APLICÓ EL TEST A 37 ALUMNOS DE CUARTO GRADO EN UNA ESCUELA DE FLORIDA. LES PEDÍA A LOS NIÑOS QUE PENSARAN Y ESCRIBIERAN LOS NOMBRES DE LOS NIÑOS QUE LE GUSTARÍA ESTUVIERAN EN LA REPRESENTACIÓN DE UN JUEGO EN CLASE. DESPUÉS LES PEDÍA QUE GUARDARAN EN SECRETO LOS NOMBRES QUE HABÍAN ESCRITO.

CON INTERVALOS DE 4 DÍAS, LOS JUEGOS SE PRESENTARON EN EL TRANCURSO DE OCHO SEMANAS (SESIONES DE UNA HORA) Y DE ACUERDO CON LOS COMPAÑEROS SELECCIONADOS.

TERMINADA LA ÚLTIMA REPRESENTACIÓN SE LES APLICÓ NUEVAMENTE EL TEST SOCIOMÉTRICO. A LOS NIÑOS LES DECÍA QUE TENDRÍAN NUEVAMENTE LA OPORTUNIDAD DE PRESENTAR OTRO JUEGO.

LOS RESULTADOS MUESTRAN QUE EXISTE UNA CONSTANCIA EN LAS SELECCIONES.

ESTE ESTUDIO COMO MUCHOS OTROS HAN COMPROBADO LA VALIDEZ DEL TEST SOCIOMÉTRICO; DEBIDO A QUE SE UTILIZÓ UN CRITERIO SIGNIFICATIVO EN LA CONDUCTA DIARIA DE LOS NIÑOS.

EL AUTOR DICE QUE SIEMPRE QUE SE UTILIZE EN DIFERENTES RE-TEST EL MISMO CRITERIO Y QUE ÉSTE SEA SIGNIFICATIVO, SE ENCONTRARÁ QUE LA PRUEBA ES VÁLIDA.; SUGIERE QUE SE ESTUDIEN OTROS GRUPOS PARA DETERMINAR LA VALIDEZ DEL TEST SOCIOMÉTRICO.

(6)

VEDA, TOSHIMI EN 1964 TRATÓ DE DETERMINAR LA ESTABILIDAD DEL STATUS SOCIOMÉTRICO (ELECCIÓN RECHAZO) EN NIÑOS. (7)

EL ESTUDIO FUE REALIZADO EN UN GRUPO DE ALTA CONSISTENCIA Y EN UN GRUPO DE BAJA CONSISTENCIA POR MEDIO DE LA APLICACIÓN A INTERVALOS ESPECIALES DEL TEST SOCIOMÉTRICO.

ALGUNOS DE LOS DESCUBRIMIENTOS FUERON: TODOS LOS COEFICIENTES DE CONFIABILIDAD SON ESTADÍSTICAMENTE SIGNIFICATIVOS, POR LO MENOS MÁS ALLÁ DEL NIVEL DE 0.05 Y LA MAYORÍA MÁS ALLÁ DEL .01. LA ESTABILIDAD SOCIOMÉTRICA DECRECÍA CONFORME EL NIVEL INTERVALO ENTRE TEST Y RE-TEST AUMENTABA Y ÉSTA TENDENCIA FUE MÁS CLARA EN ALUMNOS DE SEGUNDO GRADO. EL GRUPO ALTAMENTE CONSTANTE DABA UN MAYOR NÚMERO DE ELECCIONES SOBRE TODO PAREJAS, QUE EL GRUPO BAJAMENTE CONSTANTE.

APLICACIÓN:

ES NECESARIO QUE LOS SUJETOS QUE PARTICIPAN EN LA INVESTIGACIÓN, SE ENCUENTREN EN BUENA DISPOSICIÓN DE HACERLO Y SIN TEMOR A LAS CONSECUENCIAS QUE PUEDEN TRAERLES EL QUE CONOZCAN SUS PREFERENCIAS Y RECHAZOS HACIA SUS COMPAÑEROS; PARA ÉSTO DEBEN SER DEBIDAMENTE PREPARADOS ANTES DE LA APLICACIÓN DEL TEST.

MORENO MENCIONA LAS SIGUIENTES CONDICIONES TEÓRICAS:

- 1) ES NECESARIO QUE LOS SUJETOS QUE PARTICIPAN EN LA SITUACIÓN, SEAN ATRAÍDOS UNOS HACIA OTROS POR UNO O VARIOS CRITERIOS.
- 2) QUE SE ELIJA UN CRITERIO CON RESPECTO AL CUAL, LOS SUJETOS SE SIENTAN OBLIGADOS A RESPONDER, EN EL MOMENTO DEL TEST CON GRAN ESPONTANEIDAD.
- 3) QUE EL CRITERIO ELEGIDO PARA LA PRUEBA SEA PODEROSO DURADERO Y PRECISO Y NO DÉBIL, PASAJERO Y VAGO.

CUANDO MÁS ESPONTÁNEA SEA LA COLABORACIÓN, MAS VALEDEROS SERÁN. LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y MAS PROVECHO-

SOS PARA AQUELLOS A QUIENES SE INVESTIGA.

LOS RESULTADOS SON ANALIZADOS EN UNA ENTREVISTA, PARA VER LAS MOTIVACIONES DE LAS ELECCIONES.

HAY VARIOS TIPOS DE SOCIOGRAMAS, DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS QUE SE LE PIDEN AL SUJETO.

SUCEDE COMO HA SIDO DEMOSTRADO POR JENNINGS QUE UNA PERSONA CON UN RANGO ALTO SEGÚN UN CRITERIO (TRABAJAR JUNTOS) TENDRÁN TAMBIEN UN RANGO ALTO CON OTRO CRITERIO (VIVIR JUNTOS).

SIN EMBARGO OTRAS INVESTIGACIONES ESTAN DE ACUERDO EN QUE EL CRITERIO ES BÁSICO PUES SE PUEDE ESTABLECER UNA RELACIÓN DE COOPERACIÓN O DE COMPETENCIA.

EN NUESTRO ESTUDIO, EL CRITERIO DE SELECCIÓN DE UN COMPAÑERO FUE SOBRE LA BASE DE LOS MEJORES AMIGOS.

LAS INSTRUCCIONES FUERON LAS SIGUIENTES:

"EL PRÓXIMO TRIMESTRE SE VA A REALIZAR UNA EXCURSIÓN POR LO QUE NOS INTERESARÍA QUE USTEDES SELECCIONARAN CON LIBERTAD A SUS COMPAÑEROS CON LOS CUÁLES DESEARÍAN CONVIVIR TRES DÍAS."

SE LES VA A REPARTIR UNA TARJETA Y VAN A ESCRIBIR LO SIGUIENTE:

- 1) EN EL ESPACIO SEÑALADO CON "NOMBRE", LES VAMOS A SUPLICAR ANOTEN EL NOMBRE DE CADA UNO DE USTEDES ASÍ COMO EL SUBGRUPO, LA EDAD Y FECHA DE HOY. CUANDO TERMINEN ESOS DATOS ESPEREN A QUE SE LES DEN INSTRUCCIONES PARA LLENAR LOS SIGUIENTES.
- 2) EN EL ESPACIO MARCADO CON EL NÚMERO 1, VAN USTEDES A ANOTAR EL NOMBRE DE LA PERSONA QUE DESEEN TENER POR COMPAÑERO PRIMERAMENTE. ESTA PERSONA PUEDE SER DE SU GRUPO, DE SU SUBGRUPO O CUALQUIER OTRO COMPAÑERO INSCRI

TO EN EL PRIMER AÑO DE LA FACULTAD DE MEDICINA.

SI USTEDES NO TIENEN PREFERENCIA POR NINGUNA PERSONA ANOTEN "ME ES INDIFERENTE".

- 3) EN EL ESPACIO MARCADO CON EL NÚMERO DOS, LES VAMOS A SUPLICAR SELECCIONEN UNA PERSONA QUE LES GUSTARÍA -- TAMBIEN PARTICIPARA EN EL EQUIPO, EN EL ESPACIO TRES LO MISMO Y EN EL NÚMERO CUATRO.
- 4) EN EL ÚLTIMO ESPACIO, ANOTE EL NOMBRE DE UNA PERSONA QUE POR ALGÚN MOTIVO USTEDES NO QUIERAN TENER POR -- COMPAÑERO.

SURGIERON COMO ERA DE ESPERARSE SUBGRUPOS, EN BASE A LAS ATRACCIONES EJERCIDAS ENTRE LOS SUJETOS, CONSIDERÁNDOSE COMO SUBGRUPO, A TODO AQUEL CONJUNTO DE PERSONAS EN EL QUE INTERVINIERON MÁS DE DOS SUJETOS (TRIÁNGULOS, CADENAS, CIRCULOS) Y -- COMO PAREJAS CUANDO SE PRESENTABAN ELECCIONES RECÍPROCAS ENTRE -- DOS PERSONAS.

CUADRO DE LAS EXPRESIONES UTILIZADAS PARA LA CLASIFICACION SOCIOMETRICA

POSICIÓN EXTRAVERTIDA... EL SUJETO DIRIGE SUS ELECCIONES HACIA -- INDIVIDUOS DE GRUPOS DISTINTOS QUE EL SUYO.

POSICIÓN INTROVERTIDA... EL SUJETO DIRIGE SUS ELECCIONES HACIA -- SU MISMO GRUPO.

AISLADO. - J.L. MORENO DISTINGUE VARIOS TIPOS DE AISLAMIENTO.

- A) AISLAMIENTO SIMPLE. - "ESTA ESTRUCTURA IMPLICA EL AISLAMIENTO DE UN INDIVIDUO NO SÓLO EN EL INTERIOR DE SU GRUPO, SINO EN EL INTERIOR DE LA COLECTIVIDAD".

EL INDIVIDUO NO ES RECHAZADO, YA NO RECHAZA A LOS --

- OTROS. NADIE EXPRESA EL DESEO DE VIVIR CON ÉL, QUIEN A SU VEZ YA NO DESEA VIVIR CON ALGUNO EN PARTICULAR.
- B) EL SUJETO ADOPTA UNA POSICIÓN EXTRAVERTIDA, ELIGE A MIEMBROS FUERA DE SU GRUPO SIN SER ELEGIDO POR ELLOS, SINO POR MIEMBROS DE SU PROPIO GRUPO.
- C) PERSONA QUE ELIGE A MIEMBROS FUERA DE SU GRUPO (EXTRAVERTIDO) SIN SER ELEGIDO POR ELLOS, NI POR SU GRUPO.
- D) EL INDIVIDUO CUYAS ELECCIONES LAS DIRIGE A MIEMBROS DE SU PROPIO GRUPO, PERO NO ES CORRESPONDIDO, YA QUE SOLO LE DEMUESTRAN INDIFERENCIA.
- E) EL SUJETO NO SOLO ES DEJADO DE LADO, EN OCASIONES ES RECHAZADO POR SU GRUPO, A SU VEZ EL MISMO RECHAZA AL GRUPO.
- F) SUJETO AISLADO QUE ES ELEGIDO PERO QUE NO ELIGE. EL SUJETO SE MUESTRA INDIFERENTE A LAS ELECCIONES QUE LE DAN LOS MIEMBROS DEL GRUPO.

J.L. MORENO PIENSA QUE EL SUJETO QUE DUDA EN MANIFESTAR SUS SENTIMIENTOS DE PREFERENCIA HACIA OTRAS PERSONAS Y LOS OMITE; ES QUE, EN REALIDAD, TEME CONOCER EL SENTIMIENTO DE LAS OTRAS PERSONAS A SU RESPECTO.

"EL INDIVIDUO TEME LAS PODEROSAS CORRIENTES AFECTIVAS QUE LA SOCIEDAD PUEDE DIRIGIR CONTRA ÉL; TEME LAS REDES PSICOLÓGICAS; TIENE MIEDO DE QUE ÉSTAS FUERZAS LO APLASTEN Y NO SABE QUE DARSE TRANQUILA". (8)

RELACIÓN RECÍPROCA.- ROL DE PAREJA.

ES AQUELLA RELACIÓN EN LA QUE LOS SUJETOS EJERCEN UNA ATRACCIÓN RECÍPROCA O BIEN LOS SUJETOS SE RECHAZAN MUTUAMENTE; -

CADA UNO, DESEA VIVIR CON INDEPENDENCIA DEL OTRO.

DESDE EL PUNTO DE VISTA DE MADUREZ, SE CONSIDERA QUE LAS RELACIONES RECÍPROCAS SUELEN PRESENTARSE EN PERSONAS CUYO TELE SE ENCUENTRA ALTAMENTE DESARROLLADO.

POR OTRO LADO, UN GRAN NÚMERO DE ATRACCIONES RECÍPROCAS CONSTITUYE UN TERRENO FAVORABLE PARA EL DESARROLLO DE LAS RELACIONES ARMONIOSAS. EN TANTO QUE, UN NÚMERO ELEVADO DE RECHAZOS RECÍPROCOS SEÑALAN LA DESORGANIZACIÓN Y LA FALTA DE ARMONÍA DEL GRUPO. (9)

RELACIÓN DESIGUAL.-

ES AQUELLA RELACIÓN EN LA QUE LOS SENTIMIENTOS QUE EXPERIMENTAN LOS SUJETOS ENTRE SÍ, SON INCOMPATIBLES: UNO EXPERIMENTA SIMPATÍA POR OTRO Y ÉSTE LE CORRESPONDE CON ANTIPATÍA.

O BIEN A LA SIMPATÍA DEL PRIMERO, RESPONDE LA INDIFERENCIA DEL SEGUNDO.

ESTRUCTURA CERRADA.- RELACIÓN TRIANGULAR.

LOS TRIÁNGULOS PUEDEN INTEGRARSE EN DOS FORMAS:

TRES INDIVIDUOS COMPATIBLES FORMAN UN TRIÁNGULO DE ATRACCIÓN MUTUA O BIEN, TRES INDIVIDUOS INCOMPATIBLES ENTRE SÍ PUEDEN FORMAR A LA VEZ UN TRIÁNGULO.

ESTA ÚLTIMA ESTRUCTURA PUEDE CORRESPONDER A CONDUCTAS MUY DIFERENTES. PUEDE INDICARSE CON LA INDIFERENCIA Y LOS RECHAZOS, LOS CELOS Y EL ANTAGONISMO, YA QUE CADA UNO, INTENTA EJERCER SOBRE EL GRUPO UN PODER ABSOLUTO E INDISCUTIBLES.

ESTRUCTURA CERRADA.- RELACIÓN TIPO CUADRADO Y "CIRCULO"

EN LA ESTRUCTURA TIPO "CUADRADO", CUATRO INDIVIDUOS -

SON ATRAÍDOS MUTUAMENTE POR DOS AL MENOS DE ENTRE ELLOS.

TODA ESTRUCTURA DE ESTE TIPO, DEBE CONSIDERARSE CON DESCONFIANZA, PUESTO QUE PUEDE ORIGINAR UNA PANDILLA AISLADA DEL RESTO DEL GRUPO.

PERO, CUANDO ÉSTOS CUATRO INDIVIDUOS (EN EL CUADRADO) O MÁS DE CUATRO Y CERRADA SOBRE SÍ, COMO EN EL CÍRCULO, SE LLEGAN AL RESTO DEL GRUPO POR ATRACCIONES MUTUAS, CONSTITUYEN LA SEMILLA DE UNA SUPERESTRUCTURA BIEN INTEGRADA EN LA ORGANIZACIÓN DEL GRUPO.

RELACIÓN TIPO CADENA.

ESTA ESTRUCTURA APARECE CUANDO DOS INDIVIDUOS SE HALLAN MUTUAMENTE ATRAIDOS Y UNO DE ELLOS INTEGRA UNA PAREJA DE ATRACCIÓN RECÍPROCA CON UN TERCERO, QUE A SU VEZ LA FORMA CON UN CUARTO, ETC.

ESTA CADENA DE ATRACCIONES RECÍPROCAS PRESENTA, EN EL INTERES DEL GRUPO UNA CORRIENTE ININTERRUMPIDA DE TRANSFERENCIAS AFECTIVAS.

ES EL CAMINO NATURAL QUE SIGUE LA IMITACIÓN, LA SUGESTIÓN, LOS RUMORES; CONTRIBUYE A LA FORMACIÓN DE ACTITUDES COLECTIVAS. EN OTRAS PALABRAS SIGNIFICA PARA MORENO, EL HILO TELEFÓNICO DE LAS RELACIONES SOCIALES. (10)

LA CADENA DESDE UN PUNTO DE VISTA NEGATIVO PUEDE BASARSE EN RECHAZOS Y ASÍ, CUANDO DOS INDIVIDUOS SE RECHAZAN MUTUAMENTE, RECHAZÁNDO UNO DE ELLOS A UN TERCERO EN FORMA MUTUA Y ASÍ SUCESIVAMENTE. ESTE TIPO DE CADENAS ESTÁ CONSTITUIDO POR PERSONAS QUE TIENDEN A ENCONTRAR DEFECTOS EN LAS OTRAS; CUANDO MÁS GRANDE ES LA CADENA, MÁS EVIDENTE ES LA TENDENCIA.

LA ACTIVIDAD EFECTIVA DE LOS INDIVIDUOS INCLUIDO EN -

ÉSTE TIPO DE CADENAS, CORRE EL RIESGO DE HACERSE CADA VEZ MÁS CRÍTICA DESCONFIADA Y HOSTIL, PARTICULARMENTE SI ESTÁN AISLADOS EN EL GRUPO.

LA PERSONA QUE TRATA DE INCORPORARSE A ESE GRUPO, ADQUIERE A MENUDO UNA REPUTACIÓN INMEDIATA QUE REFLEJA SUS INTERRELACIONES CON UN GRUPO QUE EN SÍ MISMO, ESTÁ MAL AJUSTADO.

ESTRUCTURA DE LÍDER.

DE ACUERDO CON LOS ESTUDIOS REALIZADOS POR MORENO, SE PUEDEN PRESENTAR TRES TIPOS DIFERENTES DE LÍDERES.

- 1) LA PRIMERA ESTRUCTURA ESTÁ CARACTERIZADA POR CINCO O MÁS INDIVIDUOS QUE SE SIENTE ATRAIDOS POR EL MISMO INDIVIDUO, SITUADO EN EL CENTRO DE LA ESTRELLA.
- 2) LA SEGUNDA ESTRUCTURA ESTÁ CARACTERIZADA POR SER LÍDER EN CUÁNTO A RECHAZOS. CINCO O MÁS RECHAZOS RECAEN SOBRE UNA MISMA PERSONA. ESTA ESTRUCTURA SUELE SER FRECUENTE EN LOS SOCIOGRAMAS.
- 3) EN LA TERCERA, EL LÍDER RECHAZA A LA MAYORÍA DE LOS INDIVIDUOS ATRAIDOS POR ÉL.

PARA MEDIR LA INTELIGENCIA DE LOS GRUPOS ESTUDIADOS, SE UTILIZARON DOS TEST; EL TEST DE DOMINÓS Y EL TEST DE HABILIDAD MENTAL DE WONDERLIC.

EL TEST DE DOMINÓS ES UN TEST GRÁFICO, NO VERBAL DE INTELIGENCIA DESTINADO A VALORAR LA CAPACIDAD DE UNA PERSONA PARA CONCEPTUALIZAR Y APLICAR EL RAZONAMIENTO SISTEMÁTICO A NUEVOS PROBLEMAS.

PARA ELLO ANSTEY EN 1944 ELABORÓ UN TEST PARA USO DEL EJÉRCITO BRITÁNICO, PRIMERO COMO TEST PARALELO DE LAS MATRICES PROGRESIVAS DE RAVEN Y LUEGO COMO PRUEBA SUSTITUTIVA DE ÉSTA.

SE SUPONE QUE LA CAPACIDAD DEL SUJETO PARA RESOLVER ACERTADAMENTE UN DETERMINADO NÚMERO DE PROBLEMAS SE HALLA EN FUNCIÓN DIRECTA DEL FACTOR "G" DE LA INTELIGENCIA (SEGÚN LA TEORÍA FACTORIAL DE LA INTELIGENCIA DE SPEARMAN).

EL TEST DE DOMINÓS ES CONSIDERADO COMO UNO DE LOS MEJORES INSTRUMENTOS PARA LA MEDIDA DEL FACTOR "G".

SEGÚN UN ANÁLISIS FACTORIAL DE VERNON, LA SATURACIÓN DE "G" PARA EL DOMINÓS ES DE 0.90; MIENTRAS QUE PARA LAS MATRICES PROGRESIVAS RESULTA SER DE 0.79.

BAINES REALIZÓ UNA INVESTIGACIÓN EN LA QUE ENCONTRÓ UNA SATURACIÓN EN "G" DE 0.825 PARA EL DOMINÓS Y DE 0.75 PARA EL RAVEN. PARA DEMOSTRAR LA CONSTANCIA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS, BAINES APLICÓ 4 PROCEDIMIENTOS DISTINTOS, ARRIANDO EN TODOS ELLOS A SOLUCIONES COMPARABLES.

UTILIZACIÓN.

EL TEST DE DOMINÓS ES APLICABLE A SUJETOS DE 12 AÑOS EN ADELANTE, AUNQUE PUEDE ADMINISTRARSE INDIVIDUALMENTE A PARTIR DE LOS 10 AÑOS.

EL TEST SE PRESTA ESPECIALMENTE PARA EL EXÁMEN DE LA INTELIGENCIA DE ADOLESCENTES Y ADULTOS, CUANDO SE DESEA OBTENER RAPIDAMENTE UNA ESTIMACIÓN DE LA CAPACIDAD INTELECTUAL DE GRUPOS ESTUDIANTILES NUMEROSOS CON UN MARGEN DE CONFIABILIDAD.

ES POR ÉSTA RAZÓN QUE SE UTILIZÓ ESTA PRUEBA EN NUESTRA INVESTIGACIÓN.

MATERIAL.

EL TEST DE DOMINÓS ESTÁ INTEGRADO POR 48 PROBLEMAS PICTÓRICOS, IMPRESOS EN CUADERNO, A RAZÓN DE 6 DISEÑOS POR PÁGINA.

LOS CUADERNOS CONTIENEN ADEMÁS UNA PÁGINA PRELIMINAR DESTINADA A EXPLICAR LA TAREA A REALIZAR POR EL SUJETO, MEDIANTE 4 EJEMPLOS: LOS DOS PRIMEROS SON PROBLEMAS YA RESUELTOS Y LOS DOS RESTANTES, PROBLEMAS A RESOLVER BAJO LA SUPERVISIÓN DEL EXAMINADOR.

CADA DISEÑO CONTIENE UNA FICHA DE DOMINÓ EN BLANCO, PARA QUE EL EXAMINADO SEÑALE LA CANTIDAD DE PUNTOS QUE CORRESPONDE A LA SOLUCIÓN.

LOS CUADERNOS TIENEN 8 PÁGINAS DE PROBLEMAS, EN CADA UNO DE LOS CUALES SE INTRODUCE UN NUEVO PRINCIPIO DE ORGANIZACIÓN DE LOS CONJUNTOS DE FICHAS, SEGÚN EL DETALLE QUE SEÑALA ANSTEY.

LOS PRINCIPIOS QUE SE DESARROLLAN EN EL TEST SON:

- 1) SIMETRÍA PÁG. 1
- 2) ALTERNANCIA Y PROGRESIÓN SIMPLE PÁG. 2 Y 3
- 3) ASIMETRÍA PÁG. 4
- 4) PROGRESIÓN CIRCULAR PÁG. 5
- 5) PROGRESIÓN COMPLEJA PÁG. 6

6) COMBINACIÓN DE PRINCIPIOS PREVIOS. PAG. 7

7) ADICIÓN Y SUSTRACCIÓN PAG. 8

LOS 48 ITEMS ESTÁN DISPUESTOS EN ORDEN DE DIFICULTAD CRECIENTE, AUNQUE NO EXACTAMENTE, PUESTO QUE EL PRIMER ITEM DE UN NUEVO PRINCIPIO PUEDE SER ALGO MÁS FÁCIL QUE EL ÚLTIMO DEL PRECEDENTE. SIN EMBARGO, DENTRO DE CADA PÁGINA SE CUMPLE ÉSTE PRINCIPIO DE ORDENACIÓN POR DIFICULTAD. PARA LA ADMINISTRACIÓN NO SE NECESITA OTRO MATERIAL QUE EL CUADERNO DE PRUEBA Y EL PROTOCOLO U HOJA DE REGISTRO.

ADMINISTRACIÓN

LA TAREA DE ADMINISTRACIÓN DEL TEST SE INICIÓ EN NUESTRO ESTUDIO CON LA DISTRIBUCIÓN DE LOS CUADERNOS DE PRUEBA, ADVIRTIENDO A LOS EXAMINADOS QUE NO DEBERÍAN ABRIRLO HASTA QUE SE LES INDICARA.

UNA VEZ QUE LLENARON EL CASILLERO DE SUS DATOS PERSONALES EN LA HOJA DE REGISTRO, SE PROCEDIÓ A REALIZAR LA PRUEBA.

AUNQUE LAS INSTRUCCIONES IMPRESAS SON SUFICIENTES PARA ASEGURAR LA EJECUCIÓN SATISFACTORIA DEL TEST, EL EXAMINADOR LEYÓ LAS INSTRUCCIONES EN VOZ ALTA, JUNTO CON LOS EXAMINADOS.

SE RESPONDIERON LAS PREGUNTAS QUE SURGIERON CUIDÁNDOSE DE NO TRASPASAR EL ÁMBITO DE LAS INSTRUCCIONES CON NINGUNA INDICACIÓN SUGESTIVA QUE PUDIERA FAVORECER O ENTORPECER INDEBIDAMENTE EL COMPORTAMIENTO NORMAL DE LOS SUJETOS EN LA SITUACIÓN DE TEST.

DADO QUE EL DOMINÓ PERTENECE A LA CLASE DE LOS LLAMADOS "POWER TESTS", ES DECIR, TESTS QUE PRETENDEN MEDIR PERMANENTE LA HABILIDAD DE LOS SUJETOS, POR CONTRAPOSICIÓN A LOS TESTS

QUE SE BASAN EN LA VELOCIDAD DE TRABAJO; DIVERSAS INVESTIGACIONES FIJARON UN TIEMPO BASE DE 30 MINUTOS COMO NORMAL PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL TEST.

CALIFICACIÓN.

SE ADJUDICA UN PUNTO POR CADA RESPUESTA TOTALMENTE CORRECTA. LAS INVERSIONES DE POSICIÓN SE CONSIDERAN SOLUCIONES ERRÓNEAS. PARA FACILITAR Y ABREVIAR EL TIEMPO DE CORRECCIÓN, SE DISPONE DE PLANTILLAS PERFORADAS QUE SE COLOCAN SOBRE CADA HOJA DE REGISTRO.

EL PUNTAJE BRUTO PERMITE UBICAR AL SUJETO DENTRO DEL GRUPO DE EDAD AL QUE PERTENECE; Y OBTENER EL PERCENTIL Y SU NIVEL INTELECTUAL. (11)

CONFIABILIDAD.

PARA EL CÁLCULO DEL COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD SE EMPLEARON LAS FÓRMULAS PROPUESTAS POR KUDER Y RICHARDSON, QUE RESULTAN PARTICULARMENTE ÚTILES PARA EL CASO DE TEST COMO EL DE DOMINÓS, QUE MIDEN UN SOLO FACTOR DE LA INTELIGENCIA Y SON POR LO TANTO HOMOGÉNEOS.

EN URUGUAY SE ENCONTRÓ QUE EL COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD TIENDE A CRECER CON LA EDAD, YENDO DE 0.850 A 0.910. ESTOS RESULTADOS COINCIDEN CON LOS DATOS APORTADOS POR ANSTEY QUE INDICA UN VALOR SUPERIOR A 0.9 EN EN EMPLEO DEL DOMINÓS CON ADULTOS.

PICHOT ADJUDICA UNA CONFIABILIDAD DE 0.86 AL DOMINÓS, POR LO QUE QUEDA COMPROBADA LA EFICIENCIA DEL TEST. (12)

VALIDEZ

SE HA ADOPTADO COMO CRITERIO PARA LA VALIDACIÓN DEL DOMINÓS EL TEST DE RAVEN DADO QUE EL ANÁLISIS FACTORIAL DE AM

BOS LOS CARACTERIZA COMO TESTS CON FUERTE SATURACIÓN EN "G" Y RELATIVAMENTE INCONTAMINADOS POR OTROS FACTORES, ES LÍCITO SUPONER QUE EL COEFICIENTE DE CORRELACIÓN ENTRE LOS DOS TESTS CONSTITUYE UNA MEDIDA DE LA VALIDEZ DEL TEST.

TENIENDO EL RAVEN Y EL DOMINÓS COEFICIENTES DE CONFIABILIDAD PRÓXIMOS A LA UNIDAD, EL COEFICIENTE DE VALIDEZ RESULTA APROXIMADAMENTE IGUAL AL COEFICIENTE DE CORRELACIÓN ENTRE AMBOS (0.55) EN EL ESTUDIO REALIZADO EN URUGUAY) ÉSTA CIFRA DEBE CONSIDERARSE SATISFACTORIA.

TEST DE HABILIDAD MENTAL DE WONDERLIC.

ES UNA PRUEBA DE INTELIGENCIA DERIVADA DE LA FORMA AUTODADMINISTRADA DEL TEST DE OTIS, DESTINADA PARA USO Y NECESIDADES PRINCIPALMENTE DE LA INDUSTRIA.

MIDE LA INTELIGENCIA GENERAL. PLANTEA PROBLEMAS DE RAZONAMIENTO TALES COMO ENCONTRAR ANALOGÍAS, ACOMODAR FRASES EN DESÓRDEN, ENCONTRAR SIGNIFICADO DE PROVERBIOS Y EFECTUAR CÁLCULOS ARITMÉTICOS.

CADA UNA DE ÉSTAS PRUEBAS TIENE SU PROPIA ADMINISTRACIÓN Y NORMAS PARA CALIFICARLAS. ES DE ESPERARSE QUE CADA UNA DE ELLAS SEA SUFICIENTEMENTE CONFIABLE Y VÁLIDA.

LA PRUEBA SE ELABORÓ NORMALIZANDO LA DISTRIBUCIÓN DE DIFICULTADES QUE CADA ITEM DE LA PRUEBA ORIGINAL REPRESENTABA PARA SUJETOS ADULTOS Y CONTROLÁNDOSE LA VALIDEZ DE LAS PREGUNTAS CON LA PROPORCIÓN EN QUE ERAN O NO CONTESTADAS POR BUENOS Y MALOS EMPLEADOS.

DE HECHO LA PRUEBA SURGIÓ DE LAS OBSERVACIONES DE WONDERLIC (CITADO POR TIFFIN Y MCCORMICK, 1942) DE QUE LOS EMPLEADOS MÁS CRITICADOS POR SUS JEFES ERAN LOS QUE HABÍA OBTENIDO BAJO REN

DIMIENTO EN EL TEST DE OTIS.

EL TEST CONSTA DE 50 PREGUNTAS. SE APLICA EN FORMA INDIVIDUAL, CON TIEMPO LÍMITE DE 12 MINUTOS. ADEMÁS DE INDICARSE EN LAS INSTRUCCIONES COMO DEBEN ANOTARSE LAS RESPUESTAS, MENCIONAN QUE ES UNA PRUEBA DE HABILIDAD PARA RESOLVER PROBLEMAS Y SE RECOMIENDA QUE NO SE EMPLEE DEMASIADO TIEMPO EN UNA SOLA CONTESTACIÓN.

LA CALIFICACIÓN ES LA SUMA DE LAS RESPUESTAS CORRECTAS MÁS LA BONIFICACIÓN CORRESPONDIENTE A LA EDAD DEL SUJETO.

SE HA CRITICADO EL TEST DE WONDERLIC PORQUE SE SUPONE QUE LA PRESIÓN DE TIEMPO QUE IMPLICA RESOLVER LA PRUEBA EN 12 MINUTOS DISMINUYE EL CONOCIMIENTO DE LA CAPACIDAD REAL DE LA PERSONA.

SE HA SEÑALADO POR OTRA PARTE QUE NO ES UNA PRUEBA DE PODER SINO DE VELOCIDAD.

NOS INTERESÓ APLICARLA EN NUESTRO ESTUDIO DEBIDO A QUE GRAN PARTE DE LOS PROBLEMAS QUE SE LE PRESENTAN AL ESTUDIANTE DE MEDICINA DEPENDEN DE QUE TANTO ES CAPAZ DE CAPTAR, ENFOCAR Y RESOLVERLOS ATINADAMENTE Y CON RAPIDEZ, LA CUAL DENOTA ADEMÁS DE DESTREZA, CAPACIDAD INTELECTUAL.

LA VALIDEZ DE LA PRUEBA ESTÁ INDICADA EN LA ALTA CORRELACIÓN QUE MUESTRA CON EL TEST DE OTIS 0.82 Y 0.94 (ANASTASI, 1954). (13)

HOLMES REPORTÓ UNA CORRELACIÓN DE 0.51 ENTRE PUNTAJES DE LA PRUEBA Y VALORACIONES DE LA EFICIENCIA DE 100 SUPERVISORES.

EL TEST QUE SE UTILIZÓ PARA INVESTIGAR LOS FACTORES O RASGOS DE LA PERSONALIDAD FUE EL MMPI.

EL INVENTARIO MULTIFÁSICO DE LA PERSONALIDAD MEJOR CONOCIDO COMO MMPI, ES UN INSTRUMENTO PSICOMÉTRICO DISEÑADO PARA

PROVEER, EN UNA SOLA PRUEBA, PUNTAJES DE LAS FASES MÁS IMPORTANTES DE LA PERSONALIDAD.

EL PUNTO DE VISTA QUE DETERMINA LA IMPORTANCIA DE UN RASGO, EN ESTE CASO ES EL DEL PSICÓLOGO CLÍNICO O DEL PSICÓLOGO INDUSTRIAL, QUE DESEA EVALUAR AQUELLOS RASGOS COMUNMENTE CARACTERÍSTICOS DE LAS ANOMALÍAS PSICOLÓGICAS. (14)

EL INVENTARIO PROPORCIONA DATOS OBJETIVOS EN RELACIÓN CON EL ESTADO ACTUAL DEL PACIENTE, TALES COMO, LA EXTENSIÓN DE LA PERTURBACIÓN EMOCIONAL, LA EDUCACIÓN DE SU CONTROL, ASÍ COMO CONDICIONES FÍSICAS Y MORALES Y ACTITUDES SOCIALES DEL SUJETO INVESTIGADO.

DESDE SU APARICIÓN EN 1941 Y LA PUBLICACIÓN DE SU PRIMER MANUAL EN 1943, EL MMPI HA ESTIMULADO UNA CORRIENTE CONTINUA DE INVESTIGACIONES.

WELSH Y DAHLSTROM EN 1956 PUBLICAN UN ESTUDIO RELACIONADO CON 66 ARTICULOS DE LOS MÁS IMPORTANTES DEL MMPI DE 1940 A 1954. EN 1959, THE FIFTH MENTAL MEASUREMENT YEARBOOK, DABA UNA LISTA DE 779 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y EL HANDBOOK EN 1960, DE DAHLSTROM Y WELSH CONTIENE MÁS DE 1200. (15)

EN 1957, HATHAWAY Y BRIGGS BASÁNDOSE EN LAS ESCALAS DEL MMPI PRESENTAN UN ESTUDIO CON ALGUNAS ESCALAS ESPECIALES ENTRE LAS CUALES SE ENCUENTRAN: LA FUERZA DEL EGO, DEPENDENCIA, DOMINIO RESPONSABILIDAD, PREJUICIOS, STATUS, ETC. (16)

LOS ESTUDIOS SOBRE ESTE TEST HAN AUMENTADO CONSIDERABLEMENTE AMPLIÁNDOSE EL NÚMERO DE ESCALAS.

PRESENTACIÓN DE LA PRUEBA:

EL INVENTARIO ESTÁ COMPUESTO POR 550 FRASES, 16 REPETIDAS PARA FACILITAR LA CALIFICACIÓN EN LAS MÁQUINAS.

SE LE PIDE A LA PERSONA QUE CLASIFIQUE SUS RESPUESTAS -
COMO CIERTAS Y FALSAS ACERCA DE SÍ MISMO.

SE CUENTAN SUS RESPUESTAS A FÍN DE OBTENER PUNTAJES PA-
RA CUATRO ESCALAS DE VALIDEZ Y NUEVE ESCALAS CLÍNICAS.

LAS ESCALAS DE VALIDEZ (? L,F,K) REPRESENTAN COMPRO-
BACIONES SOBRE EL DESCUIDO, INCOMPRESIÓN, O LA ACTITUD EN GENE-
RAL AL RESOLVER LA PRUEBA.

LAS TRES PRIMERAS PUNTUACIONES EN LA ESCALA DE RESPUES-
TAS. NO PUEDO DECIR (?) MENTIRA (L) Y F SE UTILIZAN PARA UNA -
VALORACIÓN GENERAL DEL REGISTRO DEL TEST. SI CUALQUIERA DE ÉS-
TAS PUNTUACIONES EXCEDE UN VALOR MÁXIMO, EL REGISTRO SE CONSIDE-
RA INVALIDADO.

- A) NO DEBEN SER MAYORES DE 15 EN LA ESCALA F.
- B) DEBE DE HABER MENOS DE 10 PUNTOS EN LA ESCALA L.
- C) MENOS DE 23 PUNTOS EN LA ESCALA K.
- D) MENOS DE 100 ENUNCIADOS SIN RESPUESTA.

LA ESCALA K ESTÁ DESTINADA A ACTUAR COMO UNA VARIABLE
SUPRESORA, Y SE EMPLEA PARA CALCULAR UN FACTOR DE CORRECCIÓN QUE
SE AÑADE A LAS PUNTUACIONES DE ALGUNAS ESCALAS CLÍNICAS, A FIN -
DE OBTENER TOTALES AJUSTADOS.

LAS ESCALAS BÁSICAS DE LA PERSONALIDAD. ESTÁN BASADAS SO-
BRE CASOS CLÍNICOS CLASIFICADOS DE ACUERDO CON UNA NOMENCLATURA
PSIQUIÁTRICA CONVENCIONAL.

- 1.- HIPOCONDRIA
- 2.- DEPRESIÓN
- 3.- HISTERIA
- 4.- DESVIACIÓN PSICOPÁTICA
- 5.- INTERESES MASCULINO O FEMENINO

- 6.- PARANOIA
- 7.- PSICASTENIA
- 8.- ESQUIZOFRENIA
- 9.- HIPOMANÍA

SE HA AÑADIDO LA ESCALA DE INTROVERSIÓN SOCIAL INCLUYÉNDOSE DE MANERA RUTINARIA EN LOS PERFILES CON EL 0 COMO NÚMERO CLAVE.

LAS NORMAS SOBRE LA MUESTRA CONTROL SE DAN EN FORMA DE PUNTUACIONES T, CON UNA MEDIA DE 50 Y UNA DESVIACIÓN TÍPICA DE 10.

$$T = 50 + \frac{10 (X_i - \bar{X})}{D_E}$$

EN LA QUE X_i REPRESENTA EL PUNTAJE EN BRUTO Y \bar{X} Y D_E LA MEDIA Y LA DESVIACIÓN ESTÁNDAR DE LOS PUNTAJES BRUTOS PARA EL GRUPO NORMATIVO.

PARA FACILITAR LA INTERPRETACIÓN DE LOS PATRONES DE PUNTUACIÓN SE HA CREADO UN SISTEMA DE CLAVES DE PERFIL NÚMÉRICO. EN ESTAS CLAVES, LA SECUENCIA Y DISPOSICIÓN DE LOS NÚMEROS (QUE REPRESENTAN LAS ESCALAS CLÍNICAS, TAL Y COMO SE ORDENARON) PERMITE VER CON RAPIDEZ CUALES SON LOS PUNTOS ALTOS O BAJOS EN LAS ESCALAS DEL PERFIL DEL INDIVIDUO (ENFATIZÁNDOSE LA IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS CONFIGURACIONAL).

CUALQUIER PUNTUACIÓN IGUAL O SUPERIOR A 70, SE TOMA COMO UN PUNTO LÍMITE PARA LA IDENTIFICACIÓN DE LAS DESVIACIONES PATOLÓGICAS.

EN GENERAL SE CONSIDERA QUE CUANTO MAYOR SEA EL NÚMERO Y LA MAGNITUD DE LAS PUNTUACIONES, ES MÁS PROBABLE QUE EL INDIVIDUO SE ENCUENTRE MÁS SERIAMENTE TRASTORNADO. PERO LA INTER

PRETACIÓN DEL MMPI REQUIERE DE UN ANÁLISIS GENERAL DEL MISMO QUE TOMA EN CUENTA LA DISTRIBUCIÓN DE TODAS LAS ESCALAS PARA QUE ADQUIERAN SENTIDO, DE AHÍ QUE SE DISTINGAN VARIOS TIPOS DE PERFILES.

EL PERFIL BAJO, LÍMITROFE, NORMAL, ELEVADO, FLOTANTE, NEURÓTICO PSICÓTICO, ETC. SE HA ESTUDIADO CON MAYOR EXACTITUD LO QUE SE CONSIDERA "TRIADA NEURÓTICA" (FORMADA POR LAS ESCALAS 1, 2 Y 3 EN DIFERENTES COMBINACIONES SIENDO LAS MÁS OBSERVADAS LAS 2, 1, 3 Y 2, 3, 1) Y LA TRÍADA PSICÓTICA QUE PARA ALGUNOS AUTORES COMO GOUGH ESTÁ INTEGRADA POR LAS ESCALAS 6, 7 Y 8 EN TANTO QUE PARA OTROS LA INTEGRAN LAS ESCALAS 6, 8, Y 9.

DE LO ANTERIOR HA SURGIDO NUEVAS CLASIFICACIONES DE LOS PERFILES COMO "CURVA DIFÁSICA" O LA "SIERRA DENTADA", ETC.

MUCHOS PSICÓLOGOS INTERPRETAN EL MMPI HACIENDO UN ANÁLISIS AISLADO DE CADA ESCALA Y OTROS UTILIZAN EL SISTEMA DE DOS DÍGITOS (NÚMEROS DE LAS ESCALAS MÁS ALTAS). (17)

EXISTEN AUTORES QUE PREFIEREN COMPARAR LA PUNTUACIÓN EXISTENTE ENTRE LAS ESCALAS DE LA TRÍADA NEURÓTICA Y LA TÉTRADA PSICÓTICA Y SE REFIEREN A LO QUE LLAMAN "NIVELES" (POSITIVO, NEGATIVO Y NEUTRAL).

FUNDAMENTOS TEORICOS DEL MMPI. CONFIABILIDAD Y VALIDEZ.

LA SUPOSICIÓN SUBYACENTE EN EL USO DEL MMPI, SE APOYA EN LA OBSERVACIÓN DE QUE LAS PERSONAS QUE SON SEMEJANTES EN LA CLASIFICACIÓN DE LAS RESPUESTAS DE LA PRUEBA, PROBABLEMENTE TAMBIEN SON SIMILARES EN OTROS ASPECTOS DE SU CONDUCTA. (18)

POR LO TANTO, DETERMINADAS DIMENSIONES DE LA PERSONALIDAD DE UN INDIVIDUO PODRÍAN SER SUGERIDAS POR EL PATRÓN DE SUS RESPUESTAS, CUANDO ÉSTAS SON COMPARADAS CON LAS DE UN GRUPO PRE-

VIAMENTE IDENTIFICADO.

EL MMPI PERTENECE A LA CLASE DE CUESTIONARIOS AUTODESCRIPATIVOS QUE EMPLEARON ENTRE LOS PRINCIPALES PROCEDIMIENTOS EN SU CONSTRUCCIÓN, FORMULACIONES DE LOS ELEMENTOS, EN FUNCIÓN DE LA VALIDEZ DE CONTENIDO, EL ANÁLISIS FACTORIAL Y LA VALIDEZ CRUZADA.

EL CRITERIO PRINCIPAL DE EXCELENCIA FUE LA PREDICCIÓN VÁLIDA DE LOS CASOS CLÍNICOS, COMPARADA CON LOS DIAGNÓSTICOS HECHOS POR EL PERSONAL NEUROPSIQUIÁTRICO Y NO DE ACUERDO CON MEDIDAS ESTADÍSTICAS DE CONFIABILIDAD Y VALIDEZ.

ACTUALMENTE LOS DATOS QUE SE HAN APORTADO SOBRE LA CONFIABILIDAD DEL MMPI PARECEN SER BASTANTE SATISFACTORIOS HATHAWAY Y MCKINLEY (19) UTILIZANDO LA FORMA INDIVIDUAL CON SUJETOS NORMALES NO SELECCIONADOS, INFORMARON LOS COEFICIENTES DE SEIS DE LAS VARIABLES CLÍNICAS. EL TIEMPO ENTRE LA PRUEBA Y LA SEGUNDA PRUEBA VARIÓ DE 3 DÍAS HASTA MÁS DE UN AÑO.

COTTLE (COTTLE W.C. "CARD VERSUS BOOKLET FORMS OF THE MMPI") INFORMÓ DE LOS COEFICIENTES DE TEST, RE-TEST UTILIZANDO SUJETOS NO SELECCIONADOS, QUIENES FUERON EXAMINADOS CON AMBAS FORMAS, LA INDIVIDUAL Y LA DE GRUPO, CON UNA SEMANA DE DIFERENCIA.

HOLZBERG Y ALESSI ENCONTRARON COEFICIENTES DE TEST RE-TEST EN PACIENTES PSIQUIÁTRICOS NO SELECCIONADOS A QUIENES SE LES ADMINISTRÓ LA FORMA COMPLETA Y LA BREVE DE LA FORMA INDIVIDUAL CON UNA DIFERENCIA DE TRES DÍAS.

PUESTO QUE COTTLE NO UTILIZÓ LA MISMA FORMA DE LA PRUEBA EN AMBAS SITUACIONES, Y HOLZBERG Y ALESSI NO UTILIZARON LA MISMA VERSIÓN, LOS COEFICIENTES QUE ELLOS ENCONTRARON PUEDEN PROPORCIONAR UNA ESTIMACIÓN CONSERVADORA DE LA CONFIABILIDAD DEL MMPI.

LOS RESULTADOS DE COTTLE OSCILAN DE 0.46 DE CONFIABILIDAD EN LA ESCALA L, A 0.91 EN LA ESCALA DE MASCULINIDAD-FEMENIDAD.

LOS RESULTADOS DE HOLZBERG Y ALESSI OSCILAN ENTRE 0.52 EN LA ESCALA DE DESVIACIÓN PSICOPÁTICA Y 0.89 EN LA ESCALA DE ESQUIZOFRENIA. (20)

EN CUANTO A LA VALIDEZ DE LA PRUEBA, UN ALTO PUNTAJE EN UNA ESCALA HA FAVORECIDO LA PREDICCIÓN POSITIVA DEL DIAGNÓSTICO FINAL CORRESPONDIENTE POR LA ESTIMACIÓN EN MÁS DEL 60% DE NUEVAS ADMISIONES PSIQUIÁTRICAS.

ESTE PORCENTAJE ES DERIVADO DE LA DIFERENCIA ENTRE VARIAS CLASES DE CASOS CLÍNICOS, QUE ES MUCHO MÁS DIFÍCIL QUE LA MERA DIFERENCIACIÓN ENTRE GRUPOS NORMALES Y DE ENFERMOS.

AÚN EN LOS CASOS EN QUE UN ALTO PUNTAJE NO FUE SEGUIDO POR EL DIAGNÓSTICO CORRESPONDIENTE, LA PRESENCIA DEL RASGO EN UN GRADO ANÓMALO EN EL CUADRO SINTOMÁTICO SE NOTARÁ CASI SIEMPRE.

POR ÚLTIMO PODEMOS DECIR QUE UN INVENTARIO REALIZADO CON LA ESPERANZA DE QUE PUDIERA LLEGAR A SER UNIVERSAL, TANTO EN LA APLICACIÓN COMO EN LA INTERPRETACIÓN, HA CONSEGUIDO QUE SE REALICEN MUCHOS ESTUDIOS SOBRE LA VALIDEZ DE LAS CONTESTACIONES DADAS POR CADA SUJETO, EN TAL FORMA QUE LOS PUNTAJES PUEDAN SER INTERPRETADOS CON UN AMPLIO GRADO DE CONFIANZA AUNQUE EL PROTOCOLO SE OBTenga DE SUJETOS CON ESCASA ESCOLARIDAD, MENTALIDAD BAJA O INCAPACIDAD DEBIDA A ENFERMEDAD PSICOLÓGICA.

ADMINISTRACION DE LA PRUEBA.

SE UTILIZÓ EL INVENTARIO EN FORMA DE FOLLETO TRADUCIDO POR A. BERNAL, A. COLÓN Y E. TORRES DEL CENTRO DE ORIENTACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO.

EL FOLLETO TIENE LAS FRASES Y LAS INSTRUCCIONES. CONSTA DE 566 FRASES LAS QUE SE CONTESTAN COMO CIERTAS O FALSAS.

EL INVENTARIO FUE ADMINISTRADO EN GRUPOS (30 A 35 ALUMNOS) ACATANDO LAS INDICACIONES RECOMENDADAS A LA APLICACIÓN DE LA PRUEBA EN GRUPOS.

SE OBSERVÓ QUE LOS EXAMINADOS NO SE COMUNICARON ENTRE SÍ, NI COMENTARON EL TIPO DE RESPUESTAS QUE DABAN Y MUCHO MENOS QUE BROMEARON SOBRE LAS FRASES.

HATHAWAY Y MONACHESI COMUNICAN QUE ES POSIBLE EXAMINAR A ADOLESCENTES EN GRUPOS DE CIEN, EN UNA SOLA SESIÓN MANTENIENDO ORDEN Y SIN TENER DIFICULTADES. OTROS INVESTIGADORES HAN EXAMINADO GRUPOS NUMEROSOS DE SOLDADOS, PRESOS, ETC., SIN NINGUNA DIFICULTAD.

SE LES PREGUNTÓ A LOS EXAMINADOS SI TENÍAN ALGUNA DUDA Y SE LES RESOLVIÓ.

UNA VEZ QUE HUBO LA CERTEZA POR PARTE DEL EXAMINADOR DE QUE LOS SUJETOS HABÍAN ENTENDIDO LAS INSTRUCCIONES Y EJEMPLOS QUE HICIMOS JUNTOS, SE LES INDICÓ QUE INICIARÁN SU TRABAJO.

PARA CALIFICAR LAS PRUEBAS, SE COLOCAN LAS PLANTILLAS CORRESPONDIENTES A CADA ÁREA Y SE CUENTAN LAS FRASES CONTESTADAS.

TODAS LAS ESCALAS SON LAS MISMAS PARA SUJETOS DE AMBOS SEXOS CON EXCEPCIÓN DE LA ESCALA MF QUE TIENE CLAVES DIFERENTES PARA HOMBRES Y MUJERES.

LA ESCALA NO CONTESTADA NO TIENE PLANTILLA, SE CUENTAN LAS RESPUESTAS NO CONTESTADAS Y AQUELLAS EN QUE LA MISMA FRASE HA SIDO CONTESTADA CIERTA Y FALSA A LA VEZ, LO CUAL ELIMINA ESA FRASE.

LA ESCALA L SE OBTIENE CONTANDO LAS RESPUESTAS MARCADAS COMO FALSAS EN CIERTAS FRASES CLAVES.

EL NÚMERO TOTAL DE RESPUESTAS F SE COLOCA EN EL ESPACIO CORRESPONDIENTE EN LA HOJA DE RESPUESTAS Y EN EL PERFIL POSTERIORMENTE COMO TODOS LOS DEMÁS PUNTAJES.

UNA VEZ QUE SE TIENEN TODAS LAS PUNTUACIONES CORRESPONDIENTES, SE CONVIERTEN ÉSTAS EN PUNTUACIONES T. LAS PUNTUACIONES T EN LAS QUE SE TRAZA EL PERFIL SE BASAN EN PUNTUACIONES EQUIVALENTES A LAS PUNTUACIONES BRUTO PARA CADA ESCALA.

PARA PODER ENTENDER MÁS CLARAMENTE NUESTROS GRUPOS, SE HIZO UNA DIFERENCIACIÓN DE GRADOS DE PATOLOGÍA CON EL MMPI.; OSCILÁNDOSE ENTRE PERFILES NORMALES HASTA PERFILES CON PATOLOGÍA GRAVE.

LOS GRADOS SON LOS SIGUIENTES:

- 1) PERFIL NORMAL
- 2) PERFIL CON CONFLICTIVA NEURÓTICA LEVE
- 3) PERFIL CON CONFLICTIVA NEURÓTICA DEFINIDA
- 4) PERFIL PATOLÓGICO

LA CLASIFICACIÓN ESTÁ BASADA EN LA IMPORTANCIA QUE TIENE CADA UNA DE LAS ESCALAS EN EL PERFIL, Y LA COMBINACIÓN DE LAS MISMAS EN LA PATOLOGÍA.

CADA PERFIL FUE ANALIZADO CON SUMO CUIDADO E INTERPRETADO Y DESPUÉS CLASIFICADO DE ACUERDO CON LO ANTERIOR.

c) TEST DE MOTIVACIÓN DE LA NECESIDAD DE LOGRO. D. Mc CLELLAND.

UNO DE LOS INVESTIGADORES QUE SE HA PREOCUPADO PRINCIPALMENTE POR EL ESTUDIO DE LAS NECESIDADES PSICOGENÉTICAS O MOTIVOS SOCIALES ES MURRAY.

A TRAVÉS DE ESTUDIOS INTENSIVOS POR MEDIO DE ENTREVISTAS, CUESTIONARIOS Y UN DISEÑO DE TEST PSICOLÓGICOS ESPECIALES ENTRE LOS CUÁLES SE ENCONTRABA EL TAT MURRAY PRESENTÓ UNA LISTA TENTATIVA DE 20 MOTIVOS SOCIALES, ENTRE LOS CUALES SE ENCONTRABA EL MOTIVO DE LOGRO. (21)

MURRAY DEFINE EL MOTIVO DE LOGRO COMO LLEVAR A CABO ALGO DIFÍCIL, SUPERAR, MANIPULAR U ORGANIZAR OBJETOS FÍSICOS, SERES HUMANOS O IDEAS.

HACER ALGO TAN RÁPIDO E INDEPENDIENTEMENTE COMO SEA POSIBLE. SOBREPASAR OBSTÁCULOS Y ALCANZAR UN STANDAR ALTO. SOBRESALIR, AVANTAJARSE A SÍ MISMO. RIVALIZAR COMPETIR Y SOBREPASAR A OTROS.

AUMENTAR EL AUTORRESPECTO POR EJERCICIOS DE TALENTO EXITOSO.

EL MOTIVO DE LOGRO HA SIDO ESTUDIADO EXHAUSTIVAMENTE POR DAVID Mc CLELLAND Y SUS COLABORADORES (MAYORES DATOS ESTÁN EN Mc CLELLAND 1953, Mc CLELLAND 1955, ALKINSON 1958, Mc CLELLAND 1961) EL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN DEL MOTIVO DE LOGRO ES UNA EXTENSIÓN DEL TAT (TÉCNICA DE MURRAY).

SE LE PRESENTAN A LOS SUJETOS QUE VAN A SER ESTUDIADOS 4 DIAPOSITIVAS PROYECTADAS EN UNA PANTALLA Y SE LE PIDE QUE ESCRIBA EN 5 MINUTOS UNA HISTORIA GUIÁNDOSE POR VARIAS PREGUNTAS.

LA PRUEBA TIENE POR OBJETO DETERMINAR LA PRESENCIA O AUSENCIA DE MOTIVACIÓN HACIA EL LOGRO Y LA INTENSIDAD QUE MUESTRA EN CADA PERSONA.

SE BASARON PARA ÉSTO, EN DOS ASPECTOS, POR UN LADO, EN LA HIPÓTESIS FREUDIANA DE QUE LA FANTASÍA ES LA MEJOR INDICADORA DE LOS MOTIVOS HUMANOS, PUES EN ELLA SE CREAN SITUACIONES DESEADAS POR EL INDIVIDUO, SEAN O NO SOCIALMENTE ACEPTADAS.

MC CLELLAND Y ATKINSON DESDE 1948 ESTUDIANDO LA INTENSIDAD DEL IMPULSO DEL HAMBRE, PENSARON EN LA POSIBILIDAD DE MEDIR TAMBIEN OTRAS NECESIDADES. (22)

EL PRIMER ESTUDIO FUE REALIZADO EN LA BASE NAVAL DE SUBMARINOS EN CONNECTICUT:

A UN GRUPO SE LE PRIVÓ POR UNA HORA, DE COMIDA.

A OTRO GRUPO SE LE PRIVÓ POR DOS HORAS Y A UN

TERCER GRUPO POR 16 HORAS.

SE LES PRESENTABAN 8 LÁMINAS, ALGUNAS DEL TAT Y SE LES PEDÍA QUE ESCRIBIERAN SUS HISTORIAS. ALGUNAS DE ELLAS ESTABAN RELACIONADAS CON COMIDA Y SE OBSERVÓ QUE LOS PUNTAJES AUMENTABAN SEGÚN AUMENTABA LA PRIVACIÓN DEL ALIMENTO.

POSTERIORMENTE, INTENTARON PRODUCIR MODIFICACIONES EN EL SUPUESTO DE QUE LA MOTIVACIÓN DE LOGRO, TAMBIEN SE PUEDE MANEJAR DE MANERA EXPERIMENTAL CASI DEL MISMO MODO QUE EL MOTIVO DEL HAMBRE, YA QUE EN ÉSTE ÚLTIMO EXISTE UN GRADO DE PRIVACIÓN QUE EN EL MOTIVO DE LOGRO EQUIVALE A FALLAR.

POR OTRO LADO, EN LA MOTIVACIÓN DEL HAMBRE, SE VA A PRESENTAR LA FUNCIÓN INVERSA DE SACIÓN QUE EN EL MOTIVO DE LOGRO CORRESPONDERÍA A LA OBTENCIÓN DEL ÉXITO.

CON ÉSTA HIPÓTESIS REALIZARON ESTUDIOS EN LA UNIVERSIDAD DE WESLEYAN.

LA ESENCIA DEL DISEÑO EXPERIMENTAL FUE LA CREACIÓN DE

SITUACIONES SOCIALES CONTRASTANTES, LAS CUALES EN UN EXTREMO SUGIERAN ALTA MOTIVACIÓN DE LOGRO Y EN EL OTRO, NO EVOCARAN LOGRO. EN LA CONDICIÓN RELAJADA, LOS ESTUDIANTES PENSABAN QUE SU HABILIDAD NO IBA A SER MEDIDA, NO SON FORZADOS A PRESENTAR NINGÚN STANDARD DE EXCELENCIA, NO SON PRIVADOS DE NINGÚN HECHO; EN TANTO QUE EN LA SITUACIÓN CONTROL A LOS SUJETOS SE LES DECÍA QUE SUS HABILIDADES IBAN A SER MEDIDAS. SE LES HACÍA NOTAR QUE EXISTÍA UN STANDARD DE EXCELENCIA DETERMINADO Y POSTERIORMENTE SE LES PRIVABA DEL MISMO, MEDIANTE UN APARENTE FRACASO, LO QUE HACÍA QUE EL MOTIVO DE LOGRO SE DESPERTABA EN ELLOS (COMO SI SE LES HUBIERA PRIVADO DE COMIDA Y DESPUÉS SE LES BRINDARA LA OPORTUNIDAD DE OBTENER COMIDA.)

LA INVESTIGACIÓN DEMOSTRABA QUE EL MOTIVO DE LOGRO DEPENDÍA DEL CONTRASTE EXISTENTE ENTRE DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES.

EL TEST DE Mc CLELLAND DENOTABA SER UN TEST DE PERSONALIDAD, PUESTO QUE LAS PERSONAS EN LA MISMA SITUACIÓN MOSTRABAN TENER LOGRO Y OTROS NO DEMOSTRABAN TENER LA MISMA INTENSIDAD DE LOGRO.

LAS LÁMINAS QUE SE APLICAN EN LA ACTUALIDAD HAN SIDO SELECCIONADAS Y ESPECIALMENTE CONSTRUIDAS PARA QUE SUGIERAN TEMAS DE LOGRO.

EN ÉSTA INVESTIGACIÓN, SE USARON LAS LÁMINAS QUE APLICARON LOS AUTORES A ESTUDIANTES DE NIVEL UNIVERSITARIO (1949 -- 1953).

LAS DOS PRIMERAS FUERON CREADAS POR LOS AUTORES, LA DIAPOSITIVA NOI PRESENTA A 2 HOMBRES TRABAJANDO EN UNA MÁQUINA.

LA SEGUNDA ES UN MUCHACHO SENTADO FRENTE A UN ESCRITO-

RIO CON UN LIBRO ABIERTO.

LA TERCERA FUE TOMADA DEL TAT (LÁMINA 7 VH) EN DONDE APARECE UN JOVEN Y UN ADULTO VIEJO.

LA CUARTA DIAPOSITIVA TOMADA DEL TAT (LÁMINA 8 VH) PRESENTA UN NIÑO Y UNA INTERVENCIÓN QUIRÚRGICA. (23)

PARA CALIFICAR LAS HISTORIAS IMAGINATIVAS QUE SE OBTUVIERON EN LOS DOS GRUPOS DE ALUMNOS MEXICANOS, SE PROCEDIÓ EN LA FORMA EN QUE LOS AUTORES PLANTEAN.

CONSIDERA MC CLELLAND QUE DENTRO DEL INDIVIDUO EXISTE LA CONDICIÓN DE NECESIDAD, ÉSTA ES EMPLEADA PARA CUALQUIER TIPO DE MOTIVACIÓN. DE HECHO, LOS MOTIVOS SE CONCIBEN COMO DISPOSICIONES LATENTES Y RELATIVAMENTE ESTABLES QUE SE ACTUALIZAN Y MANIFIESTAN EN LA CONDUCTA, CUANDO SE PERCIBE QUE LA EJECUCIÓN DE CIERTOS ACTOS PERMITIRÁ ALCANZAR EL OBJETIVO.

AHORA BIEN, LA PERSISTENCIA DE LA CONDUCTA DESTINADA A CONSEGUIR LA META ESTÁ EN FUNCIÓN DE LA FUERZA DEL MOTIVO, DE LAS POSIBILIDADES SUBJETIVAS DE OBTENER LA META Y DEL VALOR DEL INCENTIVO O SEA DE LA RECOMPENSA O SATISFACCIÓN POTENCIAL QUE OFREZCA.

EL INDIVIDUO SE SIENTE ATRAIDO SIMULTANEAMENTE POR VARIAS METAS, DE MANERA QUE SU ACTUACIÓN ES REGULADA POR TODAS ELAS Y TENDRÁ A SATISFACER EL MOTIVO O MOTIVOS PREDOMINANTES EN UN MOMENTO DADO. AL PRESENTARSE UNA NECESIDAD EN UN MOMENTO DADO, EL SUJETO VA A EFECTUAR UNA SERIE DE CONDUCTAS Y ACCIONES PARA OBTENER AQUELLO QUE VA A SATISFACER DICHA NECESIDAD, A ÉSTA CONDUCTA SE LE LLAMA ACTIVIDAD INSTRUMENTAL.

ESTA PUEDE SER: POSITIVA ($I+$) SI AL INTENTAR LLEGAR A LA META LA OBTIENE SIN PROBLEMAS, DUDOSA ($I?$) CUANDO HAY INCERTIDUMBRE-

ACERCA DE CUÁL SERÁ EL RESULTADO DE LA ACTIVIDAD EFECTUADA PARA OBTENER LA META Y NEGATIVA (I -) SI AL DIRIGIRSE A LA META SE ENCUENTRA CON UN OBSTÁCULO (O).

HACE MC CLELLAND UNA DISTINCIÓN DE DOS TIPOS DE OBSTÁCULOS. OBSTÁCULOS O BLOQUEOS QUE PROVENGAN DEL MUNDO EXTERNO (Bw) Y OBSTÁCULOS PERSONALES (Bp), ES DECIR OBSTÁCULOS A LA CONSECUCCIÓN DE LA NECESIDAD, SEAN EMOTIVOS O DE MERA INCAPACIDAD.

OTROS FACTORES QUE EXISTEN EN EL INDIVIDUO Y QUE SON IMPORTANTES DENTRO DE LA SECUENCIA DE LA MOTIVACIÓN SON: ANTICIPACIONES DE META (Ga) QUE PUEDEN SER POSITIVAS (Ga+) O NEGATIVAS (Ga -). ES POSITIVA SI VA A LOGRAR LA META Y ES NEGATIVA SI NO VA A LOGRAR LA META, ES DECIR HAY IDEAS DE FRACASO.

OTRO ASPECTO SE REFIERE A LAS IDEAS DE AYUDA EXTERNA PROVENIENTES DE OTRAS PERSONAS QUE COLABORAN EN LA REALIZACIÓN DE LA META FIJADA POR EL SUJETO (NO EN UN SENTIDO DE PROTECCIÓN SINO DE ALGO O ALGUIEN QUE COOPERÓ EN EL LOGRO DE META). LE LLAMA EL AUTOR EMPUJE O AYUDA EXTERNA (NUP).

EXISTEN TAMBIEN REACCIONES AFECTIVAS QUE PUEDEN SER POSITIVAS O NEGATIVAS (G+ o G-).

EL ESTADO AFECTIVO POSITIVO SE REFIERE A LA SATISFACCIÓN POR OBTENER LA META Y ESTADO AFECTIVO NEGATIVO REVELA LO CONTRARIO.

EN BASE A ÉSTE DIAGRAMA SE VA A HACER POSIBLE LA OBTENCIÓN DE UNA CALIFICACIÓN DE "CANTIDAD DE MOTIVACIÓN" DE LOGRO QUE UN SUJETO VA A TENER.

EN LA TABLA PARA CALIFICAR LA MOTIVACIÓN DE LOGRO CADA HISTORIA ES LEIDA Y SE TOMA LA DECISIÓN ACERCA DE LA PRESENCIA -

O AUSENCIA DE IMAGINACIÓN DE LOGRO.

PARA MC CLELLAND EL LOGRO ES LA EJECUCIÓN O REALIZACIÓN EN TÉRMINOS DE UN STANDARD DE EXCELENCIA O SIMPLEMENTE UN DESEO DE ÉXITO.

SI EN LA HISTORIA EXISTE UNA AFIRMACIÓN O SE PUEDE INFERIR QUE HA HABIDO ÉXITO DEL INDIVIDUO O DE LOS INDIVIDUOS QUE SE DESCRIBEN EN LA HISTORIA; PERO UN ÉXITO DEL INDIVIDUO EN COMPETENCIA CON UN STANDARD DE EXCELENCIA, O BIEN SI DESEA COMPETIR POR ESE STANDARD TENIENDO UNA ACTIVIDAD INSTRUMENTAL, O BIEN QUE EXISTA UNA PREOCUPACIÓN EMOTIVA PARA OBTENER UNA META, O QUE SE PRESENTE LA COMPETENCIA CONSIGO MISMO, PARA SUPERARSE.

AL DETERMINARSE SI EXISTE ÉSTA IMAGINACIÓN DE LOGRO, SE PROCEDE A CALIFICAR EL RESTO DE LA HISTORIA. SE CALIFICAN LOS COMPONENTES ESPECÍFICOS DEL LOGRO, TALES COMO LA EXPRESIÓN DE UN DESEO (QUIERE SER DOCTOR) LA DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD INSTRUMENTAL PARA EL TRIUNFO (SERÁ EL MEJOR) O LA ANTICIPACIÓN DEL ALCANCE DE UNA META ("EL ESTÁ PENSANDO EN EL DÍA EN QUE SERÁ FAMOSO").

ESTOS Y LOS OTROS COMPONENTES MENCIONADOS SON DADOS A CALIFICAR DE TAL MANERA QUE SE MIDE LA FUERZA DEL MOTIVO DE LOGRO EN UN INDIVIDUO DADO.

LA MEDIDA ES ALGO COMPLEJA PERO CON SUFICIENTE PRÁCTICA DOS PERSONAS PUEDEN LLEGAR SATISFACTORIAMENTE A UN ACUERDO EN LA CALIFICACIÓN.

EXISTE UN MANUAL (ATKINSON 1958) EN DONDE APARECEN VARIAS HISTORIAS CALIFICADAS, LA PERSONA ENSAYARÁ CON ÉSTAS HISTORIAS A CALIFICARLAS Y ES CONVENIENTE CALCULAR EL COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD ENTRE LAS RESPUESTAS CORRECTAS QUE COINCIDEN CON -

LAS DADAS POR LOS INVESTIGADORES Y LAS DE UNO. (24).

CUANDO EL COEFICIENTE ES ALTO CERCA DE .90 POR EJEMPLO, EL INVESTIGADOR ESTARÁ LISTO PARA MEDIR EL MOTIVO DE LOGRO EN -- NUEVOS SUJETOS. (25)

EN NUESTRO ESTUDIO SE ELABORÓ UN PROTOCOLO PARA SITUAR LAS CALIFICACIONES DE NUESTRO GRUPO, QUE CONTIENE LAS CATEGORÍAS QUE LOS AUTORES CONSIDERAN EN SU DIAGRAMA.

CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DE LA PRUEBA.

SE CALIFICARON LAS PRUEBAS POR EL METODO DE JUECES Y -- LOS AUTORES OBTUVIERON QUE LOS JUECES CON EXPERIENCIA EN CALIFI-- CAR ÉSTE TEST ESTABAN DE ACUERDO EN LAS CALIFICACIONES DE LAS -- HISTORIETAS EN UN 91% Y QUE LAS CALIFICACIONES DADAS POR LOS JUE-- CES SOBRE LAS MISMAS CATEGORÍAS EN LAS HISTORIAS, CORRELACIONA-- RON EN EL 95%.

AL SER RE-CALIFICADAS 6 MESES DESPUÉS, SE OBTUVIERON VA-- LORES SEMEJANTES.

LAS CALIFICACIONES DADAS POR JUECES DE Poca EXPERIENCIA (SOBRE LAS MISMAS CATEGORÍAS) Y EN LAS MISMAS HISTORIAS, CORRE-- LACIONARON MUY BIEN CON LAS QUE DIERON LOS JUECES EXPERIMENTADOS (26)

EL OTRO TIPO DE CONFIABILIDAD SE REFIERE A LA CONSISTEN-- CIA OBTENIDA DE LAS CALIFICACIONES DE LOGRO DEL MISMO SUJETO, EN DIFERENTES PUNTOS.

EN EL TIEMPO.

"UNA ESTIMACIÓN DE CONFIABILIDAD FUE DETERMINADA POR DOS GRUPOS EN LÁMINAS ADMINISTRADAS AL MISMO TIEMPO. LA R FUE DE .78 Y LA CORRELACIÓN ENTRE LAS CALIFICACIONES OBTENIDAS DE DOS SERIES DE DIAPOSITIVAS APLICADAS UNA SEMANA DESPUÉS, FUE DE SOLO .22.

VALIDEZ

EL PROBLEMA DE LA VALIDEZ ES EL PROBLEMA DE QUE ES LO QUE LOS DATOS INDICAN. ¿ESTAMOS MIDIENDO LO QUE PRETENDEMOS MEDIR?. EN EL MOTIVO DE LOGRO NO EXISTE UN CRITERIO ÚNICO PARA MEDIRLO.

SABEMOS POR INVESTIGACIONES, ACERCA DE CÓMO EL MOTIVO DE LOGRO DEBE OPERAR. EL MÁS FUNDAMENTAL DE ÉSTAS ES LA NOCIÓN DE QUE LAS PERSONAS QUE TIENEN UN FUERTE MOTIVO DE LOGRO, DEBEN DE HACER MEJOR SU TRABAJO, QUE LAS PERSONAS QUE TENIENDO LAS MISMAS HABILIDADES PRESENTAN UN MOTIVO DE LOGRO DÉBIL.

UNO PUEDE DETERMINAR LA VALIDEZ DEL LOGRO, COMPARANDO LOS RESULTADOS DE LOS SCORES CON OTRO CRITERIO (ÉXITO EN EL TRABAJO, CALIFICACIONES ESCOLARES) A ÉSTA VALIDEZ SE LE LLAMA CONSTRUCTIVA.

LA DEMOSTRACIÓN MÁS DEFINITIVA DE LA VALIDEZ DE LA PRUEBA HA SIDO EL HECHO DE QUE LOS PUNTAJES HAN AUMENTADO O DISMINUIDO EN DIVERSOS PAISES, EN LA MEDIDA QUE EL MOTIVO DE LOGRO SE PRESENTE EN LAS INSTRUCCIONES.

EN LOS ESTUDIOS DE Mc CLELLAND Y ATKINSON SON LOS ESTUDIANTES DE WESLEYAN QUEDÓ DEMOSTRADO QUE EL MOTIVO DE LOGRO AUMENTABA CUANDO LA SITUACIÓN DE COMPETENCIA ERA SUGERIDA Y CUANDO

ÉSTA SITUACIÓN NO ERA IMPORTANTE DISMINUÍA.

LOS ESTUDIOS DE ANGELINI (1955) REPITIENDO LAS MISMAS -
TÉCNICAS EN BRASIL, CON ESTUDIANTES DE HABLA PORTUGUESA CONCLUYEN
QUE EL TEST DE Mc CLELLAND SI ES UNA MEDIDA CONFIABLE Y VÁLIDA PA
RA MEDIR LA VARIACIÓN DE LA MOTIVACIÓN EN DIFERENTES CULTURAS. -
(27)

LOWELL (1950) CREÓ LA SITUACIÓN DE EXCITACIÓN Y LA RELAJADA,
APLICÓ Mc CLELLAND A UN GRUPO DE ESTUDIANTES DE NUEVO MÉXICO
DEL NOVENO GRADO (31 ESTUDIANTES) OBTENIENDO RESULTADOS DIFERENTES
DE ACUERDO CON LAS INSTRUCCIONES DADAS AL APLICAR LA PRUEBA. (28)

LAS PRIMERAS INVESTIGACIONES SE HABÍAN REALIZADO EN HOMBRES,
PERO VEROFF (1951) Y PIELD (1951) REALIZAN EXPERIMENTOS CON
MUJERES. LOS PUNTAJES DE LAS MISMAS NO AUMENTABAN SIGNIFICATIVAMENTE
DE LA SITUACIÓN RELAJADA A LA SITUACIÓN EXCITANTE. PARECÍA
QUE ÉSTO SE DEBÍA A QUE LAS MUJERES NO ERAN TAN ESTIMULADAS
COMO LOS HOMBRES EN CUANTO A SU INTELIGENCIA Y DIRECCIÓN DE TRABAJOS.

CUANDO EN LA APLICACIÓN SE MENCIONABA UNA SITUACIÓN DE EXCITACIÓN
POR MEDIO DE POPULARIDAD Y "ACEPTACIÓN SOCIAL", LOS PUNTAJES
AUMENTABAN.

ESTUDIANDO LA PERSONALIDAD DE LAS MUCHACHAS Y MUJERES EN
LOS ESTADOS UNIDOS, SE VEÍA QUE SU STATUS NO DERIVABA DIRECTAMENTE
DE SU PERSONALIDAD SINO DE LA DE SUS ESPOSOS O PADRES, POR LO
QUE ELLAS TENÍAN QUE MOSTRARSE CON GRACIA Y DESEABAN SER POPULARES.
SU MOTIVO DE LOGRO ESTÁ DIRIGIDO HACIA ESE SISTEMA DE STATUS.

LO QUE SE DIGA ENTONCES CON RESPECTO AL MOTIVO DE LOGRO,
DEBE DE ENTENDERSE MÁS EN HOMBRES QUE EN MUJERES (Mc CLELLAND).

THOMAS MCCLOUD EN 1967 REALIZA UN ESTUDIO CON UNA TÉCNICA MÁS SENCILLA DE MEDICIÓN DEL MC CLELLAND Y APLICA LA PRUEBA EN TRES DIFERENTES CONDICIONES RELATIVAS AL MOTIVO DE LOGRO. (29)

TRATABA DE INVESTIGAR SISTEMÁTICAMENTE LAS RELACIONES -- ENTRE LA ADMINISTRACIÓN DE LAS INSTRUCCIONES VERBALES, VARIANDO -- LA MOTIVACIÓN DEL LOGRO, SIENDO LOS RESULTADOS ADECUADOS EN CUANTO A ÉSTA RAZÓN. EL CAMBIO EN LA CALIFICACIÓN DE LAS PRUEBAS -- NECESITA MAYORES COMPROBACIONES.

LA CORRELACIÓN POSITIVA DEMOSTRADA EXPERIMENTALMENTE CON ACTITUDES RELACIONADAS CON EL LOGRO, TALES COMO:

- 1) CONSTANCIA DE ESFUERZO ANTE TAREAS QUE IMPLICAN ALGUNA DIFICULTAD PARA EL SUJETO (STRODTBECK).
- 2) BAJO RENDIMIENTO ANTE LABORES RUTINARIAS (FRENCH)
- 3) MAYOR RECUERDO DE TAREAS NO TERMINADAS (ATKINSON)
- 4) Y LAS COMPROBACIONES DE QUE LAS PERSONAS CON ALTA MOTIVACIÓN DE LOGRO PROVIENEN DE CLASE MEDIA Y DE PADRES QUE FOMENTAN INDEPENDENCIA Y DOMINIO DE SITUACIONES (WINTERBOTTOM, ROSEN Y D'ANDRADE Y BANDUCCI) SEÑALAN AMPLIAMENTE LA VALIDEZ DEL TEST DE MC CLELLAND.

A CONTINUACIÓN MENCIONAREMOS BREVEMENTE ÉSTAS INVESTIGACIONES. STRODTBECK (1958) REPORTA RESULTADOS QUE DETERMINAN UNA PERFECTA SATISFACCIÓN CON RESPECTO A LO ESPERADO SOBRE LA FUERZA DEL MOTIVO DE LOGRO Y LA CALIDAD DE LA EJECUCIÓN CUANDO EL ESFUERZO ES CONSTANTE.

EN LA ESCUELA DE NEW HAVEN (HIGH SCHOOL) SE DETERMINABA DE ACUERDO CON LAS CALIFICACIONES Y LA INTELIGENCIA SI EL ALUMNO NO TENDRÍA MOTIVO DE LOGRO ALTO O BAJO (RENDIMIENTO POBRE CUANDO LA INTELIGENCIA ERA ALTA). CON EL MC CLELLAND SE OBSERVÓ QUE --

EXISTÍA UNA CORRELACIÓN ALTA ENTRE LOS QUE HABÍAN SIDO CONSIDERADOS DE ALTO MOTIVO DE LOGRO. (30)

EN 1968, GONZÁLEZ SERRATOS EN MÉXICO ESTUDIANDO A UN GRUPO DE 40 ALUMNOS DE NIVEL PROFESIONAL (PRIMER AÑO DE FACULTAD) COMPROBÓ QUE LOS ALUMNOS CON ALTO MOTIVO DE LOGRO SON LOS QUE TAMBIÉN TENÍAN ALTO RENDIMIENTO ESCOLAR, Y QUE LOS ALUMNOS DE BAJA NECESIDAD DE LOGRO TAMBIÉN OBTUVIERON BAJOS RENDIMIENTOS EN EL ÁREA ESCOLAR.

DEBIDO A QUE SE CONTABA TAMBIÉN CON UNA PRUEBA DE INTELIGENCIA DE LOS ALUMNOS, SE CORRELACIONÓ CON EL MOTIVO DE LOGRO Y CON EL RENDIMIENTO ESCOLAR Y A DIFERENCIA DE LOS ESTUDIOS REALIZADOS EN EL EXTRANJERO EN DONDE LA HABILIDAD MENTAL CORRELACIONA SIGNIFICATIVAMENTE CON EL RENDIMIENTO ESCOLAR EN SUJETOS DE ALTA MOTIVACIÓN DE LOGRO, EN ÉSTE ESTUDIO SE VIÓ QUE LA HABILIDAD MENTAL ERA UNA VARIABLE COMPLETAMENTE INDEPENDIENTE SIN RELACIÓN CON EL RENDIMIENTO ESCOLAR. (31)

EN 1955 ATKINSON OBSERVA QUE LAS PERSONAS QUE REALIZAN UNA TAREA Y ESTÁ INCOMPLETA (SE LES INTERRUMPE EN LAS REALIZACIONES DE LA MISMA) ESTÁN MÁS MOTIVADOS PARA TERMINARLA Y LA MEMORIA ES MEJOR; SON MÁS ACTIVOS EN EL COLEGIO. (MC CLELLAND, 1961)

EN UN ESTUDIO REALIZADO POR FRENCH SE CONCLUYE QUE CUANDO SE LES PIDE A LOS SUJETOS QUE ESCOJAN PAREJA PARA REALIZAR UN TRABAJO LOS SUJETOS CON ALTOS LOGROS PREFERÍAN PERSONAS EXTRAÑAS, PERO QUE TENÍAN ÉXITO, A AMIGOS QUE FRACASABAN. (32)

EN CONSECUENCIA, LAS PERSONAS CON ALTOS LOGROS SON PERSONAS MÁS DISPUESTAS A ACTUAR COMO VOLUNTARIOS PARA EXPERIMENTOS PSICOLÓGICOS (BURDICK, 1955) KNAPP REALIZÓ INVESTIGACIONES SOBRE EL MOTIVO DE LOGRO COMPARÁNDOLO CON LAS DIFERENTES CONCEPCIONES -

QUE TIENEN LAS PERSONAS SOBRE LA MUERTE, LA VIDA, EL TIEMPO, LOS GUSTOS, ETC. A 25 PERSONAS SE LES PRESENTABA UNA LISTA EN LA QUE TENÍAN QUE SEÑALAR COMO LES GUSTARÍA EMPLEAR SU TIEMPO LIBRE. (33)

SE ENCONTRARON DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS ENTRE LOS SUJETOS CON ALTOS LOGROS Y LOS DE BAJO LOGRO Y SUS PREFERENCIAS.

ASÍ, POR EJEMPLO A LOS DE ALTO LOGRO LES GUSTABA "UNA CASCADA PRECIPITÁNDOSE CON TODA SU FUERZA" "UN HOMBRE GALOPANDO EN UN CABALLO", "UN PÁJARO EN VUELO", "UN RODEO", "UN TREN ACELERANDO" ETC. EN TANTO A LOS DE BAJO LOGRO LES GUSTABA "UN OCEANO QUIETO", "LA INMENSIDAD DEL CIELO", ETC.

PARA LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS CON ALTO LOGRO, SU SELECCIÓN LLEVABA UNA DIRECCIÓN Y PRÓPOSITO, ASÍ COMO RAPIDEZ. PARECE QUE LAS PERSONAS CON ALTOS LOGROS MIDEN SUS LOGROS CONTRA EL TIEMPO COMO TAMBIEN CONTRA UN STANDARD DE EXCELENCIA. (34)

ARONSON PENSÓ QUE SI LAS LÍNEAS QUE LAS PERSONAS REALIZAN EN SUS RATOS LIBRES APARENTEMENTE SIN SENTIDO, NO SE CORRELACIONABAN CON EL LOGRO.

INVESTIGÓ A PERSONAS DE LAS QUE SE CONOCÍA SUS LOGROS, Y LES PEDÍA QUE REALIZARAN LAS LÍNEAS QUE QUISIERAN EN MENOS DE UN SEGUNDO.

ENCONTRÓ DIFERENCIAS EN LAS LÍNEAS DE LAS PERSONAS CON ALTOS LOGROS Y LAS LÍNEAS DE LAS PERSONAS CON BAJOS LOGROS. LOS DE ALTOS LOGRO REALIZAN LÍNEAS SIMPLES, SUELTAS, ÚNICAS; MIENTRAS QUE LOS DE BAJO LOGRO PRODUCEN LÍNEAS COMPLICADAS, REVUELTAS, ENCIMADAS, ETC.

LAS FIGURAS REALIZADAS POR LOS DE ALTO LOGRO SON PRINCIPALMENTE DIAGONALES, Y UTILIZAN POCAS ONDAS Y CRESTAS A DIFERENCIA DE LOS DE BAJO LOGRO.

SE DETERMINÓ QUE LA MEDIDA GRÁFICA ERA ADECUADA PARA DE TERMINAR EL MOTIVO DE LOGRO. (35)

LA IMPORTANCIA DE LA PRUEBA ESTRIBA EN QUE PUEDE SER - APLICADA FACILMENTE EN PERSONAS ANCIANAS, EN NIÑOS MENORES DE 8 AÑOS, ASÍ COMO EN TODOS AQUELLOS QUE TENGAN DIFICULTADES PARA EXPRESARSE ORALMENTE.

MC CLELLAND SE PREOCUPÓ TAMBIEN POR VER SI EXISTÍA ALGUNA RELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO DE LOS PAISES Y SUS LOGROS, Y SI ÉSTOS TENÍAN QUE VER CON LA RELIGIÓN PREDOMINANTE EN EL PAÍS.

ENCONTRÓ QUE LOS PAISES PROTESTANTES COMO INGLATERRA, - ALEMANIA Y LOS PAISES ESCANDINAVOS, CANADÁ, SUIZA Y ESTADOS UNIDOS, ETC; TENÍAN UN DESARROLLO ECONÓMICO MÁS GRANDE QUE LOS PAISES CATÓLICOS (ITALIA, ESPAÑA, AUSTRIA, FRANCIA, ETC.)

ESTUDIANDO DESPUÉS LAS RELIGIONES, MC CLELLAND ENCONTRÓ EN 1950 QUE LA RELIGIÓN PROTESTANTE FOMENTABA UN ESTADO DE INDEPENDENCIA EN LOS INDIVIDUOS; LOS CUALES A SU VEZ DESARROLLABAN - UNA ALTA MOTIVACIÓN DE LOGRO Y ÉSTO DESENCADENABA UN ESPÍRITU CAPITALISTA.

ADEMÁS CONCLUYE ALGO MUY IMPORTANTE: "MIENTRAS MÁS PRONTO UNA NACIÓN PUEDA LIBERARSE Y ACTUAR POR SÍ MISMA, LA ACTITUD - DE LA NACIÓN PROPAGA UN ESPÍRITU DE INDEPENDENCIA Y REVOLUCIÓN - EN LOS INDIVIDUOS, QUE DESARROLLAN MOTIVOS DE LOGRO MÁS ALTOS -- QUE LOS LLEVAN A LA CONSECUSIÓN DE SUS METAS". (36)

EN 1961 MC CLELLAND ESTUDIÓ A MUCHACHOS Y ADULTOS DEL - ESTADO DE CHIAPAS. UN GRUPO ESTABA INTEGRADO POR PERSONAS QUE - HABÍA SIDO EDUCADAS DENTRO DE LA RELIGIÓN PROTESTANTE, (8 O 9 -- AÑOS ANTES SE HABÍAN ESTABLECIDO PERSONAS QUE PROPAGABAN LA RELIGIÓN PROTESTANTES). OTRO GRUPO ESTABA FORMADO POR PERSONAS QUE

TENÍAN LOS MISMOS ANTECEDENTES ÉTNICOS (LACANDONES), PERO QUE NO HABÍAN SIDO EDUCADOS EN LA RELIGIÓN PROTESTANTE.

LOS RESULTADOS MUESTRAN UN PUNTAJE MEJOR EN EL TEST DE ARONSON EN EL PRIMER GRUPO QUE EN EL SEGUNDO. SIN EMBARGO SURTIERON DUDAS ACERCA DE LA MEDICIÓN EXACTA CON ÉSTE TEST.

OTRA CLASE DE ESTUDIOS REALIZADOS POR MC CLELLAND VERSAN SOBRE EL MOTIVO DE LOGRO EN DIRECTORES DE EMPRESAS DE 4 PAÍSES: ESTADOS UNIDOS, ITALIA, TURQUÍA Y POLONIA. LOS PUNTAJES OBTENIDOS POR LOS DIRECTORES DE EMPRESA SON SUPERIORES EN TODOS LOS PAÍSES MENOS EN TURQUÍA AL GRUPO DE PROFESIONISTAS. (37)

EL MISMO ESTUDIO FUE REALIZADO EN MÉXICO Y LOS RESULTADOS MUESTRAN QUE LA MOTIVACIÓN DE LOGRO ES MÁS INTENSA EN PERSONAS DEDICADAS A ACTIVIDADES DE NEGOCIOS QUE A OTRAS PROFESIONES; Y QUE EL ÉXITO DE LOS EJECUTIVOS ESTÁ EN RELACIÓN DIRECTA CON EL MOTIVO DE LOGRO.

BARUCH RHODA EN HARVARD ESTABLECIÓ DOS HIPÓTESIS RELACIONADAS CON CAMBIOS SOCIOECONÓMICOS.

- 1) EL CAMBIO DE EMPLEO Y LOS MOTIVOS DE LOGRO ASOCIADOS CON LA EDAD Y LA SITUACIÓN FAMILIAR.
- 2) LA MOTIVACIÓN DE LOGRO SE ASOCIA CON EL REGRESO AL EMPLEO, LA ADAPTACIÓN Y SUPERACIÓN EN EL MISMO.

LOS DATOS DE 137 ALUMNOS EN RODCLIFFE COMPROBARON LAS HIPÓTESIS.

SE HAN REALIZADO ESTUDIOS EN RELACIÓN CON DIFERENCIAS RACIALES Y MOTIVO DE LOGRO; ENCONTRÁNDOSE QUE LAS MOTIVACIONES DE LOGRO SON MÁS ALTAS EN LOS BLANCOS QUE EN LOS NEGROS.

CRANDALL SIGUIENDO LA TÉCNICA DE ROSEN SOBRE NIÑOS Y PADRES OBSERVÓ QUE EN LOS NIÑOS NEGROS EXISTÍA UNA INDEPENDENCIA

TEMPRANA PERO POSTERIORMENTE SE LES REPRIMÍA, NO SIENDO FOMENTADAS NI APROBADAS ÉSTAS ACTITUDES EN LOS ESTADOS UNIDOS. (38)

LOS NEGROS DE LAS CIUDADES DEL NORTE DE LOS ESTADOS UNIDOS, TENÍAN UN FUERTE SENTIDO DE OPORTUNIDAD PARA DESARROLLAR LOGROS, PERO POBRE CONFIANZA EN SU PROPIA HABILIDAD. (COLEMAN). (39)

QUE ES LO QUE HACE QUE UNA PERSONA DESARROLLE UN MOTIVO DE LOGRO.

DE TODAS LAS INVESTIGACIONES SURGIDAS AL RESPECTO ES PROBABLEMENTE LA DE MARION WINTERBOTTOM (1953) LA MÁS SIGNIFICATIVA. WINTERBOTTOM OBTUVO LOS PUNTAJES DE 29 NIÑOS DE 8 A 10 AÑOS A LA PRUEBA DE Mc CLELLAND Y UNA ENTREVISTA BASADA EN UN CUESTIONARIO RELACIONADO CON LA INVESTIGACIÓN DE LA CONDUCTA INDEPENDIENTE.

LOS ESTUDIOS CONCLUÍAN QUE ERA MEJOR QUE LOS NIÑOS EMPEZARAN A DESARROLLARSE, MOVERSE POR SÍ MISMOS, ADQUIRIERAN HABILIDADES, DESTREZA, EN HACER ALGO Y EXPLORAR ASÍ SUS POSIBILIDADES.

ESTO DEPENDÍA DE UN ENTRENAMIENTO TEMPRANO DESDE LA INFANCIA.

HUBO DIFERENCIAS ENTRE LOS DOS GRUPOS DE MADRES:

LOS QUE TENÍAN HIJOS CON BAJO LOGRO, MOSTRABAN MAYOR RESTRICCIÓN EN SU CONDUCTA, NO LES PERMITÍA ACTUAR INDEPENDIENTEMENTE. ESTO MISMO CONTINUABA AÚN CUANDO LOS HIJOS CRECÍAN.

CUANDO SE LES PREGUNTABA A LAS MADRES DE LOS HIJOS QUE TENÍAN ALTO LOGRO, COMO RECOMPENSABAN A SUS HIJOS CUANDO HACÍAN ALGO QUE ELLOS ESPERABAN. CONTESTABAN QUE CON MANIFESTACIONES FÍSICAS COMO ABRAZOS, BESOS Y CARICIAS.

LA CREACIÓN DEL MOTIVO DE LOGRO ESTÁ UNIDA A LA ATMÓSFERA DE LA CASA, DE LA FAMILIA, A LA INTEGRACIÓN DE LOS ROLES

Y LA INTERRELACIÓN EXISTENTE ENTRE PADRES E HIJOS.

EL NIÑO PERCIBE QUE LAS MADRES QUIEREN A SUS ESPOSOS Y DESEAN QUE TRIUNFE COMO ÉL. LA ANSIEDAD OBSERVADA EN NIÑOS QUE TENÍAN MOTIVOS DE LOGRO, SE DEBÍA A QUE SE HABÍA DESPERTADO EN ELLOS LA COMPETENCIA Y POR LO MISMO ÉSTO IMPLICABA ESFUERZOS Y EN ESTARSE PROBANDO ASÍ MISMO. (40)

ROSEN Y D'ANDRADE (1959) REALIZARON UNA INVESTIGACIÓN EN 40 FAMILIAS; EN 20 EXISTIAN UN HIJO CON PUNTAJE ALTO EN MOTIVO DE LOGRO Y EN LOS OTROS 20 NIÑOS CON PUNTAJES BAJOS. A CADA NIÑO SE LE PEDÍA QUE CONSTRUYERA UNA TORRE CON CUBOS IRREGULARES; LA PRUEBA FUE HECHA EN FORMA DIFÍCIL DE TAL MANERA QUE CADA NIÑO TENDRÍA DIFICULTADES EN REALIZARLA; ADEMÁS SE LE PEDÍA QUE LA HICIERA CON UNA MANO.

A LOS PADRES SE LES PERMITÍA VER, PERO SE LES CONSIDERABA ILÍCITO QUE TOCARAN LOS CUBOS. SE LES DECÍA QUE EL PROMEDIO EN ESTAS CIRCUNSTANCIAS ES QUE EL NIÑO ELABORARA UNA TORRE DE 8 CUBOS. SE LES PREGUNTABA A LOS PADRES, QUE TAN ALTO CONSIDERABAN QUE HARÍA SU NIÑO LA TORRE. LOS PADRES Y LAS MADRES DE NIÑOS CON PUNTAJES ALTOS EN LOGRO DECÍAN QUE SU HIJO PODÍA REALIZAR UN TORRE ALTA, NO ASÍ LOS PADRES DE NIÑOS CON BAJOS LOGROS.

OBSERVANDO LA CONDUCTA DE LOS PADRES SE PUDO COMPROBAR LO SIGUIENTE: LAS MADRES SOBRE TODO DE HIJOS CON PUNTAJES ALTOS, ALENTABAN A SUS HIJOS EN LO QUE REALIZABAN, MOSTRABAN SU ESPERA EN LA REALIZACIÓN DE LA TORRE Y CUANDO LA TERMINABAN SE MOSTRABAN CARIÑOSAS Y FELICES.

ESTE ESTUDIO COMPROBABA LO QUE HABÍA CONCLUIDO WINTERBOTTOM. EN LOS HIJOS DE BAJO LOGRO SE OBSERVÓ LO SIGUIENTE:

EXISTIA UNA DIFERENCIA SIGNIFICATIVA SOBRE TODO EN LA

CONDUCTA DEL PADRE, QUE SE MOSTRABA DE DIRECTOR DE CÓMO DEBERÍA -
DE REALIZAR LA TORRE, SE ENOJABA CUANDO EL NIÑO NO PODÍA. POR -
LO TANTO UN PADRE DOMINANTE Y AUTORITARIO EN SU CONDUCTA NO TEN--
DRÁ UN HIJO CON ALTO MOTIVO DE LOGRO. (41)

RAYMOND BANDUCCI EN LA UNIVERSIDAD DE IOWA ESTUDIÓ A --
3014 ESTUDIANTES DE HIGH SCHOOL EN SU MOTIVACIÓN DE LOGRO Y LO CO
RELACIONÓ CON EL TRABAJO DE LAS MADRES. (42)

LOS NIÑOS DE MADRES QUE TRABAJABAN TENÍAN MÁS LOGRO QUE
LOS NIÑOS QUE SUS MADRES NO TRABAJABAN, CON EXCEPCIÓN DE AQUELLOS
NIÑOS QUE TENÍAN UN NIVEL SOCIOECONÓMICO ALTO Y PROFESIONAL SUS -
PADRES.

LAS ASPIRACIONES Y MOTIVACIONES ERAN MENOS DIVERGENTES -
A LOS NIVELES SOCIOECONÓMICOS ALTOS, QUE A LOS NIVELES BAJOS.

LAS NIÑAS DE MADRES QUE TRABAJABAN PENSABAN CON RESPEC-
TO A SUS PROPIAS VIDAS, EN TRABAJAR, REALIZAR LAS LABORES DEL HO-
GAR A DIFERENCIA DE LAS NIÑAS QUE SUS MADRES NO TRABAJAN QUE NO -
PENSABAN TRABAJAR.

LOS NIÑOS DE AMBOS SEXOS QUE SUS MADRES TRABAJABAN PERO
DE NIVELES SOCIOECONÓMICOS BAJOS Y NO PROFESIONISTAS, ESPERABAN -
UNA AYUDA FINANCIERA PARA SU FUTURO.

ADMINISTRACION DE LA PRUEBA

SE APLICARON LAS 4 LÁMINAS QUE DESCRIBEN Y USAN LOS AU-
TORES PARA INVESTIGAR EN LOS ESTUDIANTES, LA MOTIVACIÓN DE LOGRO.
LAS LÁMINAS FUERON PROYECTADAS EN UNA PANTALLA. LA APLICACIÓN -
SE HIZO EN FORMA COLECTIVA EN CADA UNO DE LOS SUBGRUPOS (35 ALUM-
NOS CADA UNO).

SE LES ENTREGÓ PREVIAMENTE A CADA SUJETO, CUATRO HOJAS
EN LAS QUE APARECEN LAS 4 PREGUNTAS ESTANDARIZADAS, QUE VAN A ---

CUBRIR LAS HISTORIAS HECHAS POR LOS SUJETOS.

LAS INSTRUCCIONES FUERON LEIDAS A LOS ESTUDIANTES EN LA SIGUIENTE FORMA:

"ESTA ES UNA PRUEBA DE SU IMAGINACIÓN CREATIVA. UN NÚMERO DE DIAPOSITIVAS SERÁ PROYECTADO EN LA PANTALLA. TENDRÁN 20 SEGUNDOS PARA MIRAR LA LÁMINA, Y DESPUÉS TENDRÁN CUATRO MINUTOS - PARA HACER UNA HISTORIA SOBRE CADA UNA DE ELLAS, ES DECIR TENDRÁN 4 MINUTOS POR LÁMINA". (Mc CLELLAND, 1953)

"NOTEN QUE TIENEN UN HOJA PARA CADA DIAPOSITIVA. PARA CADA HISTORIA DEBERÁN DE CONTESTAR LAS MISMAS 4 PREGUNTAS QUE TIENEN EN LAS HOJAS ÉSTAS PREGUNTAS LES DARÁN UNA GUÍA CAPAZ DE CUBRIR TODOS LOS ELEMENTOS DE UNA LÁMINA, EN EL TIEMPO REQUERIDO. - PLANEE USAR UN MINUTO PARA CADA PREGUNTA".

"TOMARÉ EL TIEMPO Y LES INDICARÉ CUANDO PUEDEN SEGUIR - CON LA SIGUIENTE PREGUNTA EN CADA HISTORIA".

"TENDRÁN UN CORTO TIEMPO PARA TERMINAR SU HISTORIA ANTES DE PASAR A LA SIGUIENTE DISPOSITIVA".

"OBVIAMENTE NO HAY PREGUNTAS QUE SEAN BUENAS O MALAS, - ASÍ USTEDES ESTÁN EN LIBERTAD DE HACER CUALQUIER CLASE DE HISTORIA SOBRE CADA LÁMINA".

"TRATE DE HACERLO VÍVIDO Y DRAMÁTICO, PORQUE ES UNA - PRUEBA DE IMAGINACIÓN CREATIVA".

"NO DESCRIBA SOLAMENTE LA LÁMINA QUE VEA, SINO QUE TIENE QUE CONTAR UNA HISTORIA ACERCA DE ELLA. HÁGALO INTERESANTE".

"TRABAJE TAN RÁPIDO COMO PUEDA; CON EL FIN DE TERMINAR A TIEMPO. ¿HAY ALGUNA PREGUNTA?; SI NECESITAN MÁS ESPACIO USEN LA PARTE DE ATRÁS DE LA HOJA".

"PONGAN SU NOMBRE, Y EDAD COMPLETOS, TAMBIÉN LA FECHA -

DE HOY".

LAS PREGUNTAS A LAS QUE SE HACE REFERENCIA EN LAS INSTRUCCIONES LAS ADAPTÓ MC CLELLAND Y COL, DE LAS QUE USA MURRAY PARA EL TAT.

LAS PREGUNTAS SON LAS SIGUIENTES:

- 1.- QUÉ ESTÁ PASANDO? QUIÉN SON LAS PERSONAS?
- 2.- QUÉ HA PASADO ANTES?
- 3.- QUIÉN ESTÁ PENSANDO Y QUE ESTÁ PENSANDO?
- 4.- QUE PASARÁ, QUE HARÁ?

PARA EL ANÁLISIS Y LA CALIFICACIÓN DE LAS HISTORIAS, SE USÓ EL SISTEMA INDICADO POR LOS AUTORES. LAS CATEGORÍAS DE CALIFICACIÓN FUERON DESCRITAS CON ANTERIORIDAD EN ÉSTA TESIS (TRADUCCIÓN DEL DR. DÍAZ GUERRERO, ATKINSON Y MC CLELLAND, 1948).

LOS PUNTAJES TOTALES DE LAS 4 HISTORIAS, OBTENIDAS POR NUESTROS GRUPOS REPORTARON COMO MÁXIMO PUNTAJE EN EL GRUPO A; 16 Y UN MÍNIMO DE 0; EN TANTO QUE, EN EL GRUPO B; EL MÁXIMO FUÉ DE 13 Y EL MÍNIMO DE 0.

EL PUNTAJE MÁXIMO OBTENIDO EN LAS LÁMINAS AISLADAMENTE FUÉ:

GRUPO A: 6 PUNTOS

GRUPO B: 5 PUNTOS

Y EL PUNTAJE MÍNIMO FUE DE 0 PUNTOS EN LOS DOS GRUPOS.

POSTERIORMENTE LOS GRUPOS FUERON CLASIFICADOS DE ACUERDO CON LA MEDIA DEL GRUPO TOTAL.

LA MEDIA OBTENIDA FUE DE 4 PUNTOS Y LA DESVIACIÓN DE 1 PUNTO.

POR LO TANTO CUALQUIER PUNTAJE INFERIOR A 3 PUNTOS EN EN EL TOTAL SE CONSIDERABA COMO INFERIOR A LA MEDIA O PERSONAS --

CON BAJOS LOGROS DE ACUERDO CON LA CALIFICACIÓN DEL GRUPO.

PUNTAJES DE 3 A 5, PERSONAS CON MOTIVACIÓN DE LOGRO NORMAL.

PUNTAJES DE + DE 5, PERSONAS SUPERIORES A LA MEDIA EN CUANTO A SU MOTIVACIÓN, ES DECIR PERSONAS CON ALTOS MOTIVOS DE LOGRO.

5.- SUJETOS.

EL ESTUDIO SE EFECTUÓ EN UN GRUPO DE 70 ALUMNOS, FORMADO POR 48 HOMBRES Y 22 MUJERES, QUE CURSABAN EN 1967 EL PRIMER AÑO DE LA CARRERA DE MÉDICO CIRUJANO EN LA FACULTAD DE MÉDICINA DE LA UNAM.

EL GRUPO QUE PARTICIPÓ EN LA INVESTIGACIÓN LO FORMARÓN 70 SUJETOS DE 90 QUE CONSTITUIAN LA TOTALIDAD DEL GRUPO. ESTO FUE DEBIDO A QUE ALGUNOS ALUMNOS DESERTARON EN EL TRANCURSO DEL AÑO ESCOLAR Y NO SE CONTÓ CON EL RESULTADO DE LAS ÚLTIMAS SOCIOMETRÍAS; ADEMÁS OTROS NO QUISIERON COLABORAR EN EL ESTUDIO, YA QUE TENÍAN QUE CEDER PARTE DE SU TIEMPO DURANTE 4 O 5 SEMANAS EN QUE SE APLICARON LAS PRUEBAS.

LA EDAD DE LOS SUJETOS FLUCTUABA ENTRE LOS 18 Y 27 AÑOS EN LOS HOMBRES DEL GRUPO A Y ENTRE LOS 17 Y 22 AÑOS EN LAS MUJERES DEL MISMO GRUPO.

EN EL GRUPO B, LA EDAD DE LOS HOMBRES FLUCTUABA ENTRE LOS 17 Y 29 AÑOS Y ENTRE LOS 17 Y 19 AÑOS EN LAS MUJERES.

LA MEDIA DE EDAD DEL GRUPO A FUE DE 19 AÑOS AL IGUAL QUE EN EL B.

A CONTINUACIÓN DESCRIBIREMOS POR MEDIO DE TABLAS, LA SITUACIÓN DE LOS DOS GRUPOS ESTUDIADOS. VEREMOS SU RENDIMIENTO ACADÉMICO, INTELIGENCIA, PERSONALIDAD Y EL ROL DESEMPEÑADO EN LA DINÁMICA DE SU GRUPO.

TABLA No. 1

RENDIMIENTO
(PROMEDIO ESCOLAR)

CATEGORIA	SUJETOS (A)	%	SUJETOS (B)	%
0	19	54.2	10	29.4
1	9	25.7	7	20.5
2	7	20.0	17	50.0
TOTALES	35	99.9	34	99.9

LA CATEGORÍA 0 CALIFICACIONES INFERIORES A 7

1 CALIFICACIONES DE 7 A 8

2 CALIFICACIONES DE + 8

EL RENDIMIENTO COMO SE OBSERVA ES MAYOR EN EL GRUPO B QUE EN EL A.

TABLA No. 2

INTELIGENCIA
(TEST DE DOMINOS)

CATEGORIA	SUJETOS (A)	%	SUJETOS (B)	%
INFERIOR AL T.M.	11	31.4	13	38.2
TÉRMINO MEDIO	19	54.2	18	52.9
SUPERIOR AL T.M.	5	14.2	3	8.8
TOTAL	35	100%	34	100%

TABLA No. 3

HABILIDAD MENTAL
(TEST DE WONDERLIC)

CLASIFICACIÓN	SUJETO (A)	%	SUJETO (B)	%
INFERIOR AL T.	11	31.4	13	38.2
TÉRMINO MEDIO	19	54.2	18	52.9
SUPERIOR AL T.M.	5	14.2	3	8.8
	35	100%	34	100%

TABLA No. 4

PATOLOGIA
(TEST DE MMPI) GRUPO A

CLASIFICACIÓN	SEXO FEMENINO	SEXO MASCULINO
SIN PATOLOGÍA	3 CASOS 17 %	1 CASO 5.5%
PATOLOGÍA DISCRETA	6 CASOS 34 %	10 CASOS 55.5%
PATOLOGÍA EVIDENTE	3 CASOS 17 %	5 CASOS 27.7%
PATOLOGÍA GRAVE	5 CASOS 29 %	2 CASOS 11 %
	17 CASOS	18 CASOS

TABLA No. 5

PATOLOGIA
(TEST DE MMPI) GRUPO "B"

CLASIFICACIÓN	SEXO MASCULINO	SEXO FEMENINO	TOTALES
SIN PATOLOGÍA	7	3	10 = 29.3%
PATOLOGIA DISCRETA	6	1	7 = 20.5%
PATOLOGIA EVIDENTE	11	0	11 = 32.3%
PATOLOGIA GRAVE	5	1	6 = 17.6%
			100%

TABLA No. 6

MOTIVACION DE LOGRO
(TEST DE MC CLELLAND)

CLASIFICACIÓN	SUJETOS (A)	%	SUJETOS (B)	%
0	15	42.8	22	64.7
1	9	25.7	6	17.6
2	11	31.4	6	17.6
35		100%	34	100%

TABLA NO. 7

ESTRUCTURA TIPICA DE LOS GRUPOS
(TEST SOCIOMETRICO DE MORENO)

CLASIFICACIÓN	SUJETOS (A)	%	SUJETOS (B)	%
AISLADOS	7	20	6	17.6
RELACION RECIPRO- CA PAREJA	8	22.8	6	17.6
RELACIONES DESIGUALES	7	20	4	11.7
RELACION TIPO CADENA	1	2.8	0	----
RELACION EN ESTRUC- TURA CERRADA TRIANGULO	3	8.5	6	17.6
CUADRADO Y CIRCULO	3	17.1	8	23.5
		100%	100%	

6.- TRATAMIENTO DE LOS DATOS.

EL ANALISIS DE LOS DATOS ESTÁ HECHO MEDIANTE UN PROCESO ESTADÍSTICO EN EL CUAL SE UTILIZARON:

LA CORRELACIÓN PRODUCTO MOMENTO DE PEARSON

LA PRUEBA χ^2

LA PRUEBA T

EL COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DE KARL PEARSON MIDE LA CANTIDAD DE DISPERSIÓN ALREDEDOR DE LA ECUACIÓN LINEAL DE LOS -
MINIMOS CUADRADOS

SU RECORRIDO VA DE -1.0 A 1.0

SI TODOS LOS PUNTOS SE HALLAN SOBRE LA RECTA, "R" SERÁ 1.0 O -1.0 SEGÚN QUE LA RELACIÓN SEA POSITIVA O NEGATIVA.

SI LOS PUNTOS ESTAN DISPERSADOS AL AZAR, "R" SERÁ 0 . -
CUANTO MAYOR SEA EL AJUSTE, TANTO MAYOR SERÁ LA MAGNITUD DE "R".

LA FÓRMULA ES LA SIGUIENTE:

O SEA QUE EL COEFICIENTE DE CORRELACIÓN ES LA RAZÓN DE LA COVA--
RIACIÓN DE LA RAÍZ CUADRADA DEL PRODUCTO DE LA VARIACIÓN DE X Y
LA VARIACIÓN DE Y.

LA COVARIACIA ES LA MEDIDA DE LA VARIACIÓN CONJUNTA DE
X Y Y PERO SU MAGNITUD DEPENDE DE LA CANTIDAD TOTAL DE VARIABIL

LA PRUEBA DE LA χ^2 ES UNA PRUEBA MUY GENERAL QUE PUEDE EMPLEARSE CUANDO DESEAMOS APRECIAR SI UNAS FRECUENCIAS OBTENIDAS EMPÍRICAMENTE DIFIEREN SIGNIFICATIVAMENTE O NO DE LAS QUE SE ESPERARÍAN BAJO CIERTO CONJUNTO DE SUPUESTOS TEÓRICOS.

LA PRUEBA PRESENTA MUCHAS POSIBILIDADES DE APLICACIÓN, LA MÁS COMÚN DE LAS CUALES, EN CIENCIAS SOCIALES ES LA RELATIVA A LOS PROBLEMAS DE ESCALA NOMINAL, SE HAN CLASIFICADO POR COMPARACIÓN DE UNA CON OTRA.

LA FÓRMULA ES LA SIGUIENTE:

CUANDO LOS PRODUCTOS DIAGONALES SON CASI IGUALES, LA χ^2 CUADRADA SERÁ DEMASIADO PEQUEÑA PARA PROPORCIONAR SIGNIFICACIÓN.

EL MAYOR DE LOS DOS PRODUCTOS DIAGONALES SIRVEN PARA DETERMINAR LA DIRECCIÓN DE LA RELACIÓN.

SI LAS MUESTRAS SON PEQUEÑAS SE REQUIERE UNA RELACIÓN MUCHO MÁS MANIFIESTA PARA OBTENER SIGNIFICACIÓN.

POR LO TANTO CON LAS MUESTRAS PEQUEÑAS, LAS PRUEBAS DE SIGNIFICACIÓN SON MUCHO MÁS IMPORTANTES.

EN TALES CASOS ES POSIBLE QUE DIGAMOS MUCHO CUANDO PODEMOS ESTABLECER SIGNIFICACIÓN.

EL NIVEL DE SIGNIFICACIÓN DEPENDE DE DOS FACTORES A SABER:

DE LA FUERZA O GRADO DE LA RELACIÓN Y DEL TAMAÑO DE LAS MUESTRAS. PARA QUE UNA RELACIÓN SEA DE ALGUNA IMPORTANCIA PRÁCTICA HA DE SER POR LO MENOS MODERADAMENTE FUERTE. LA X CUADRADA ES DIRECTAMENTE PROPORCIONAL A N. (PÁG. 253)

EN AQUELLOS CASOS EN QUE LA X CUADRADA FUE SIGNIFICATIVA, SE UTILIZÓ LA FÓRMULA DE LA X CUADRADA CORREGIDA DE YATES.

Y EL COEFICIENTE DE CONTINGENCIA QUE ES :

EL MÉTODO DE LA X CUADRADA SE EMPLEÓ PARA BUSCAR SI EXISTÍA UNA DIFERENCIA SIGNIFICATIVA.

- 1) ENTRE LAS ELECCIONES RECIBIDAS POR LOS LÍDERES (PATOLÓGICAS Y NO PATOLÓGICAS) Y LAS RECIBIDAS POR LOS NO-LÍDERES, CON EL FÍN DE DETERMINAR SI LOS LÍDERES SON PERSONAS "SANAS".
- 2) ENTRE EL GRADO DE PATOLOGÍA DE LOS SUJETOS QUE ELIGAN AL LÍDER Y LA PATOLOGÍA DEL LÍDER ELEGIDO.
- 3) ENTRE EL MOTIVO DE LOGRO Y EL RENDIMIENTO ESCOLAR.

- 4) ENTRE EL GRADO DE PATOLOGÍA DE LOS SUJETOS AISLADOS Y LA PATOLOGÍA DE LOS DEMÁS PARTICIPANTES DEL GRUPO.

EL MÉTODO DE LA X CUADRADA SEGÚN FISHER SE UTILIZÓ CUANDO LOS CASOS ERAN POCOS Y PODER VER SI EXISTÍA UNA DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE EL GRADO DE PATOLOGÍA DE LOS SUJETOS QUE INTEGRAN UN TRIÁNGULO ABIERTO Y LA PATOLOGÍA DE LOS QUE INTEGRAN UN TRIÁNGULO CERRADO.

EL MÉTODO DE CORRELACIÓN PRODUCTO-MOMENTO SE EMPLEÓ, PARA BUSCAR UNA RELACIÓN ENTRE:

- A) EL ROL DESEMPEÑADO POR EL INDIVIDUO EN EL GRUPO Y LA INTELIGENCIA.
- B) EL ROL DESEMPEÑADO POR EL INDIVIDUO EN EL GRUPO Y EL GRADO DE MOTIVACIÓN DE LOGRO.

EL MÉTODO DE LA PRUEBA T SE UTILIZÓ PARA BUSCAR EL GRADO DE SIGNIFICANCIA ENTRE LA INTELIGENCIA DEL GRUPO Y LA INTELIGENCIA DE LOS LÍDERES.

B i b l i o g r a f í a

A l C a p í t u l o II

- 1.- J.L. Moreno. Psicoterapia de Grupo y Psicodrama. Fondo de Cultura Económica. México. 1966. Pág. 46-53
- 2.- J.L. Moreno.. Fundamentos de la Sociometria. Buenos Aires. Ed. - Paidós 1954. Pág. 31.
- 3.- N.L. Gage and Lee J. Cronbach. Conceptual and Methodological - - Problems in Interpersonal Perception. In: Small Groups. Studies in Social Interaction. A. Paul Hare, - Edgar F. Borgatta and R.F. Bales, Ed. New York 1965, Pág. 236- - 249.
- 4.- J.L. Moreno. Psicoterapia de Grupo y Psicodrama. Op. Cit. Pág.53.
- 5.- J. de J. González Núñez. Investigación Psicológica en Alumnos Rechazados por su Grupo Escolar. (Tesis) México, D.F. 1965.
- 6.- Eugène Byrd. Validity and Constancy of Choices in a Sociometric - Test. In: Small Groups. Op. Cit. Pág. 270-276
- 7.- Toshimi Veda. A Study of Stability of Sociometric Among Elementary School Children. On the Stability of Choice Received. J. of Nara Gakugei University. 1964 (12) Pág. 135-153.
- 8.- J.L. Moreno. Fundamentos de la Sociometria. Op. Cit. Pág. 190
- 9.- Ibidem. Pág. 188.
- 0.- Ibidem. Apud. Pág. 189.
- 1.- E. Anstey. Test. de Dominós. Manual. Buenos Aires. Ed. Paidós. 1959.
- 2.- Pierre Pichot. Los Tests Mentales. Buenos Aires. Ed. Paidós. 1960 Pag. 54.
- 3.- Anne Anastasi. Los Tests Psicológicos. Ed. Aguilar. 1966.
- 4.- S.R. Hathaway and Mc. Kinley. Inventario Multifásico de la Personalidad MMPI. Manual. Traducido y adaptado por R. Núñez. El Manual Moderno, S.A. México, 1967. Pág. 1.
- 5.- W.G. Dahlstrom and G.S. Welsh. An MMPI Handbook. Minneapolis. The University of Minnesota Press, 1960.

- 16.- María Kohashi Nakagawa. Aplicación del MMPI en un Grupo de Pacientes Psiquiátricos Mexicanos. México, D.F. Tesis. UNAM.1967
- 17.- R. Núñez. Aplicación del Inventario Multifásico de la Personalidad. (MMPI) a la Psicopatología. El Manual Moderno. México, 1968. Pág. 68-69.
- 18.- S.R. Hathaway and J.C. Mc Kinley. Op. Cit. Pág. 25-34
- 19.- Ibidem. Pág. 3.
- 20.- J.C. Mc. Kinley and S.R. Hathaway. The Identification and - - - Measurement of the Psychoneuroses in Medical Practice: the MMPI Citado por R. Núñez. Manual del MMPI. Pág. 10-11.
- 21.- Edward J. Murray. Motivation and Emotion. Social Motives In - - Action: Prentice Hall. Foundations of Modern Psychology Series. Richard S. Lazarus (Ed). 1964. Pág. 96-108.
- 22.- Roger Brown. Social Psychology. New York. The Free Press. 1965. Pág. 427-437.
- 23.- David C. Mc. Clelland. Measuring Motivation in Phantasy: The - Achievement Motive.
In: Birney R.C. Teevan R.C. (Ed). "Measuring Human Motivation" D. Van Nostrand Co, Inc. 1962. Prefacio.
- 24.- J.W. Atkinson. Motives in Fantasy, Action, and Society. Princeton & Van Nostrand.1958.
- 25.- Roger Brown. Op Cit. Pág. 437.
- 26.- S.E. González Serratos. Estudio Psicológico sobre algunas Variables Motivacionales y el Rendimiento Escolar de un Grupo de Estudiantes de Medicina. Tesis, México, D.F. UNAM. 1968. Pág. 34-61.
- 27.- A.L. Angelini. Un novo Metodo para avaliar a motivacao Humana. Un-Published Doctoral Dissertation. Brazil: Universidade de Sao Paulo 1955. Citado por Roger Brown. Op. Cit. Pág. 439.
- 28.- E.L. Lowell. A Methodological Study of Projectively Measured Achievement Motivation. Unpublished Master's Thesis. Wesleyan. Univer. 1950. Citado por Mc. Clelland, D.C. en "The Achievement Motive".
- 29.- Thomas, E. Mc Cloud. "Some Characteristics of Achievement - - - Motivation with College Graduate Students". Psychology 1967 4(3) Pág. 3-12

- 30.- F.L. Strodtheck. Family Interaction, Values and Achievement.
En: D.C. Mc Clelland A.L. Balwin. Talent and Society. Princeton:
Van Nostrand 1958.
- 31.- S.E. González Serratos. Op. Cit. Pág. 59-61
- 32.- E.G. French. Some Characteristics of Achievement Motive. J. Exp.
Psychol. 1955. vol. 50 Pág. 232-236.
- 33.- R.H. Knapp & J.T. Garbutt. Time Imagery and the Achievement - -
Motive. J. Pers. 1958. (26) Pág. 426-434.
- 34.- Roger Brown. Op. Cit. Pág. 443.
- 35.- E. Aronson. The Need for Achievement as Measured by Graphic - -
Expression.
En: J.W. Atkinson Op. Cit.
- 36.- D.C. Mc Clelland. The Achieving Society. Princeton: Van Nostrand
1961.
- 37.- Roger Brown. Op. Cit. Pág. 427-437.
- 38.- Rhoda Baruch (Harvard U). The Achievement Motive in Women Impli-
cations for Career Development. Journal of Personality & Social
Psychology. 1967 5(3) Pág. 260-267.
- 39.- Irwin Katz (Michigan U) Some Motivational Determinants of Racial
Differences in Intellectual Achievement. Journal of Psychology.
1967 Vol. 2 No. 1 Pág. 1-2.
- 40.- Marian R. Winterbottom. The Relation of Childhood Training in -
Independence to Achievement Motivation. Univ. of Michigan. In
D.C. Mc Clelland. The Achievement Motive.
- 41.- D.C. Rosen & R.G. Andrade. The Psychosocial Origen of Achievement
Sociometry. 1959. Vol. 22. Pág. 185-218.
- 42.- Raymond Bonducci (U. Iowa) The Effect of Mather's Employment on
Achievement, Aspirations and expectations of the Child. Personal
Guidance Journal. 1967. Vol. 46. Pág. 263-267.
- 43.- Hubert. M. Blalock. Estadística Social. Fondo de Cultura Económi
ca. 1966. Pág. 315

CAPITULO . III

1.- TABLAS DE RESULTADOS

2.- ANALISIS DE RESULTADOS Y DISCUSION

TABLA 1

LOS LIDERES SON SANOS

	Patológicos	No Patológicos	
LIDER	0	4	4
NO LIDER	17	14	31
	17	18	35

Grupo A

$$X = \frac{N(ad - bc)}{N \cdot N \cdot N}$$

$$X = \frac{35}{17} \frac{(14 - 68)}{18 \cdot 4 \cdot 31}$$

$$X = \frac{35}{37944} \frac{(54)}{37944} \quad 2.5 \quad \text{No significativa.}$$

Nota: Dado que el puntaje se acerca al 2.71 que es significativo al .10 se usó la fórmula:

$$X = \frac{(fo - fe)}{fe}$$

Siendo el resultado de 3.31 lo que indica que si es significativa.

TABLA 2

	Patológicos	No patológicos	
LIDER	3	2	5
NO LIDER	14	15	29
)	17	17	34

GRUPO B

$$X = \frac{34}{17} \frac{(45 - 28)}{17 \cdot 5 \cdot 29}$$

$$X = \frac{34}{41905} \frac{(17)}{41905} \quad 0.23$$

X= 0.23 No significativo.

X = 0.47 No significativo.

TABLA IV

DADO UN LIDER "SANO" QUIENES LO ELIGEN SON SANOS TAMBIEN

Elecciones Recibidas

		SANOS	ENFERMOS	TOTAL
LIDER	Sano	16	7	23
	Enfermos	9	5	14
		25	12	37

GRUPO A

$$X = \frac{N}{N} \frac{(ad - bc)}{N \cdot N \cdot N}$$

$$\frac{37}{300 \times 322} \frac{(80 - 63)}{322}$$

$$\frac{37}{96600} \frac{(17)}{96600} \quad 0.1106$$

X= 0.1106

C= 0538 No significativo.

TABLA V

ELECCIONES RECIBIDAS

		SANO	ENFERMO	
	SANO	20	16	36
	ENFERMO	3	2	5
		23	18	41

GRUPO B

$$X^2 = \frac{N(AD - BC)}{N_1 N_2 N_3 N_4}$$

$$41 (40 - 48)$$

$$\frac{74520}{74520}$$

$$X^2 = 0.0352$$

$$X^2 = 0.0352$$

$$C = 0.0282$$

No SIGNIFICATIVO

TABLA VI

EXISTIRÁ UNA RELACIÓN ENTRE EL MOTIVO DE LOGRO Y LAS CALIFICACIONES ESCOLARES.

A ALTO MOTIVO DE LOGRO RENDIMIENTO ESCOLAR ALTO.

	BAJO LOGRO	ALTO LOGRO	
CALIFICACIONES +7	7	11	18
CALIFICACIONES -5	8	9	17
	15	20	35

GRUPO A

$$X^2 = 0.2382$$

$$C = 0.0818$$

No SIGNIFICATIVA

TABLA VII

	BAJO LOGRO	ALTO LOGRO	
CALIFICACIONES ≥ 7	13	10	23
CALIFICACIONES < 5	9	2	11
	22	12	34

GRUPO B

$$X^2 = 2.0850$$

$$C = 0.2402 \quad \text{No SIGNIFICATIVA}$$

NOTA: LA MEDIA DE CALIFICACIONES ESCOLARES ES DE 7.3
Y LA MEDIA DEL PUNTAJE DE MOTIVACIÓN DE LOGRO -
ES DE 2.7.

TABLA VIII

EN GRUPOS NORMALES "SANOS" LOS AISLADOS EN RELACIÓN AL
GRUPO SON MÁS PATOLÓGICOS.

	PATOLÓGICOS	No PATOLÓGICOS	
AISLADOS	6	1	7
No AISLADOS	8	20	28
	14	21	35

GRUPO A

$$X^2 = 7.6190$$

$$C = 0.4227 \quad (\text{GRADO DE INTENSIDAD ENTRE LOS DOS FENOMENOS})$$

SIGNIFICATIVA

$$X^2 \text{ (CORREGIDA)} = \frac{N(A \cdot B - A \cdot B) - 1/2 N}{N^2 N^2 N^2 N} = 5.2691$$

$$R = 0.3758$$

TABLA IX

	PATOLÓGICOS	No PATOLÓGICOS	
AISLADOS	6	0	6
No AISLADOS	12	16	28
	18	16	34

GRUPO B

$$X^2 = 6.4761$$

$$C = 0.3998 \quad \text{SIGNIFICATIVO.}$$

DADO QUE ES TAMBIEN SIGNIFICATIVA SE OBTIENE LA X^2 CORREGIDA CONFORME A LA FÓRMULA Y EL RESULTADO ES:

$$X^2 = (\text{CORREGIDA}) \quad N \quad \frac{(A \cdot B - A \cdot B) - 1/2 N}{N \quad N \quad N \quad N} \quad 4.9583$$

$$X^2 = (\text{CORREGIDA}) \quad 4.96$$

$$R = 0.3566 \quad (35\% \text{ DE RELACIÓN})$$

TABLA X

EN GRUPOS NORMALES O SANOS, LOS TRIÁNGULOS CERRADOS SON MÁS PATOLÓGICOS QUE LOS TRIÁNGULOS ABIERTOS.

	PATOLÓGICAS	No PATOLÓGICAS	
TRIANGULO ABIERTO	1	5	6
TRIANGULO CERRADO	2	1	3
	3	6	9

SE APLICA LA X CUADRADA DE FISHER, DADO EL NÚMERO REDUCIDO DE CASOS.

$$X^2 = 2.2500$$

No SIGNIFICATIVO.

TABLA XI

	PATOLÓGICO	No PATOLÓGICO	
TRIANGULO +	0	3	3
TRIÁNGULO -	3	0	3
	3	3	6

X CUADRADA DE FISHER 6.0000 SIGNIFICATIVA.

RESULTADOS

TABLA XI

RELACIONES ENTRE EL ROL, (TIPO DE RELACIÓN DESEMPEÑADO EN EL GRUPO) Y EL NIVEL INTELECTUAL. (A)

GRUPO TOTAL (GRUPO A Y B)

TIPO DE RELACION	NIVEL INTELECTUAL	R:
AISLADO	NORMAL (P,50) TEST DE DOMINÓ	0.24 *
	INFERIOR EN LA ESCALA VERBAL	0.26 *
PAREJA	INFERIOR EN ESCALA VERBAL - DEL TEST DE HABILIDAD MENTAL	0.24 *
TRIANGULO	NO CORRELACIONA	----
LIDER	SUPERIORES (TEST DE DOMINÓ)	0.32 **
	SUPERIORES EN LA ESCALA DE - EJECUCIÓN DEL TEST DE H.M.	0.37 **

(A) EL NIVEL DE SIGNIFICANCIA ESTÁ INDICADO POR LOS ASTERISCOS:

*+ SIGNIFICATIVO AL .01;

* SIGNIFICATIVO AL .05.

RESULTADOS

TABLA XII

RELACIONES ENTRE EL TIPO DE RELACIÓN DESEMPEÑADO EN EL GRUPO Y EL NIVEL INTELECTUAL.

GRUPO A

TIPO DE RELACIÓN	NIVEL INTELECTUAL	R:
AISLADO	INFERIOR EN EL AREA VERBAL DEL TEST DE HABILIDAD MENTAL	0.32 *
	INFERIOR EN EL AREA DE EJECUCION DEL TEST DE H.M.	0.49 **
PAREJA	NO HAY CORRELACION	
TRIANGULO	NORMAL EN EL AREA DE EJECUCION DEL TEST DE H.M.	0.37 *
LIDER	SUPERIOR EN EL TEST DE DOMINO	0.43 **

EL NIVEL DE SIGNIFICANCIA ESTÁ INDICADO POR LOS ASTERISCOS:

** SIGNIFICATIVO AL .01

* SIGNIFICATIVO AL .05

RESULTADOS

TABLA XIII

GRUPO B

RELACIONES ENTRE EL TIPO DE RELACIÓN (ROL) DESEMPEÑADO EN LA DINÁMICA DEL GRUPO Y EL NIVEL INTELECTUAL.

TIPO DE RELACION	NIVEL INTELECTUAL	R:
AISLADO	NO HAY CORRELACION	
PAREJA	NO HAY CORRELACION	
TRIANGULO	SUPERIOR, ÁREA VERBAL DEL TEST DE H.M.	0.36 *
LIDER	SUPERIOR, ÁREA DE EJECUCIÓN - DEL TEST DE H.M.	0.46 **

EL NIVEL DE SIGNIFICANCIA ESTÁ INDICADO POR LOS ASTERISCOS:

** SIGNIFICATIVO AL .01

* SIGNIFICATIVO AL .05

RESULTADOS

TABLA XIV

RELACIÓN ENTRE EL TIPO DE RELACIÓN INTERPERSONAL (ROL) DESEMPEÑADO EN LA DINÁMICA DE GRUPO Y EL GRADO DE MOTIVACIÓN DE LOGRO.

TEST SOCIOMÉTRICO Y PRUEBA DE McCLELLAND.

GRUPO TOTAL (GRUPO A Y GRUPO B)

AISLADO (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: NO SIGNIFICATIVA
PAREJA (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: NO SIGNIFICATIVA
TRIÁNGULO (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: 0.31 **
LÍDER (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: 0.44 **

EL NIVEL DE SIGNIFICANCIA ESTÁ EXPRESADO POR LOS ASTERISCOS:

** SIGNIFICATIVO AL .01

* SIGNIFICATIVO AL .05

GRUPO A

AISLADO (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: NO SIGNIFICATIVA
PAREJA (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: NO SIGNIFICATIVA
TRIÁNGULO (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: 0.35 *
LÍDER (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: NO SIGNIFICATIVA

GRUPO B

AISLADO (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: NO SIGNIFICATIVA
PAREJA (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: NO SIGNIFICATIVA
TRIÁNGULO (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: NO SIGNIFICATIVA
LÍDER (X) MOTIVACIÓN DE LOGRO (Y)	R: 0.44 **

TABLA XV

AISLADOS

GRUPO A

	INTELIGENCIA	MOTIVACIÓN	PERSONALIDAD
1) A 24	MUY SUPERIOR	INFERIOR A LA X	PATOLOGÍA LEVE O DISCRETA. 2' 41-97
2) A 40	NORMAL	INFERIOR A LA X	PATOLOGÍA EVIDENTE 879' 0
3) A 30	NORMAL	INFERIOR A LA X	PATOLOGÍA EVIDENTE 4' 23,987
4) A 9	NORMAL	INFERIOR A LA X	PATOLOGÍA GRAVE 9" 34(5)-2
5) A 35	INF. AL T.M.	INFERIOR A LA X	PATOLOGÍA EVIDENTE 8' 7' 026'
6) A 39	NORMAL	SUPERIOR A LA X	PATOLOGÍA GRAVE 4" 8" 97'
7) A 29	SUP. AL T.M.	NO HAY DATOS	NO HAY DATOS.

GRUPO B

	INTELIGENCIA	MOTIVACIÓN	PERSONALIDAD
1) B 7	NORMAL	INF. A LA X	PATOLOGÍA EVIDENTE - 278' 49
2) B 8	NORMAL	INF. A LA X	PATOLOGÍA EVIDENTE - 8·7 ' 2 (5) 3-9
3) B 10	SUPERIOR AL T.M.	INF. A LA X	PATOLOGÍA EVIDENTE - 0,8 ⁸ , 2 - 1,9,3,6
4) B 15	NORMAL	INF. A LA X	PATOLOGÍA EVIDENTE 8" 23" 41
5) B 18	INF. AL T.M.	SUP. A LA X	PATOLOGÍA GRAVE 8 11 4" 23' 1
6) B 40	INF. AL T.M.	INF. A LA X	PATOLOGÍA EVIDENTE 8" 724

TABLA XVI

ESTRUCTURA CERRADA: TRIANGULO

PERSONA	INTELIGENCIA TEST DE DOMINÓ	MOTIVACION TEST DE McCLELLAND	PERSONALIDAD MMPI
A 1	NORMAL (P 50)	SUPERIOR A LA ME-- DIA DEL GRUPO	PATOLOGÍA DIS- CRETA. 8'7,24.3-6
A 10	INFERIOR AL - T.M. (P 25)	SUPERIOR A LA ME-- DIA DEL GRUPO	PATOLOGÍA DIS- CRETA. 4637(5)
A 21	INFERIOR AL - T.M. (P 25)	SUPERIOR A LA ME-- DIA DEL GRUPO	PATOLOGÍA EVI- DENTE 92 ' 784
	INTELIGENCIA	MOTIVACION	PERSONALIDAD
A 19	NORMAL (P 50)	SUPERIOR A LA ME-- DIA DEL GRUPO	PATOLOGÍA DIS- CRETA 962,78
A 32	INFERIOR AL - T.M. (P 25)	SUPERIOR A LA ME-- DIA DEL GRUPO	PATOLOGÍA DIS- CRETA 60,82-1
A 33	INFERIOR AL - T.M. (P 25)	INFERIOR A LA ME-- DIA DEL GRUPO	SIN PATOLOGIA 3,9,6, (5)
INTELIGENCIA MOTIVACION SEGUNDA CATEGORIA			PERSONALIDAD
A 26	NORMAL (P 50)	SUPERIOR A LA ME-- DIA DEL GRUPO	PATOLOGÍA GRA- VE 4" 68" 37'
A 31	SUPERIOR AL - T.M. (P 75)	INFERIOR A LA ME-- DIA DEL GRUPO	PATOLOGÍA DIS- CRETA 8'47,1
A 13	NORMAL (P 50)	INFERIOR A LA ME-- DIA DEL GRUPO	PATOLOGÍA SEVE- RA 46" 8" 9'

TABLA XVII

RELACION TRIANGULO

GRUPO B

	INTELIGENCIA	MOTIVACIÓN	PERSONALIDAD
A 3	INFERIOR AL T.M.	SUPERIOR A LA \bar{X}	PATOLOGÍA LEVE 2 ^o (5) 4-9,6,3
B 14	NORMAL	MEDIA	SIN PATOLOGÍA 4,0
B 25	SUPERIOR AL T.M.	INFERIOR A LA \bar{X}	SIN PATOLOGÍA (5) 0 - 4
B 5	NORMAL	INFERIOR A LA \bar{X}	PATOLOGÍA GRAVE 2 ^o 4371' 8
B 22	NORMAL	SUPERIOR A LA \bar{X}	PATOLOGÍA EVIDEN TE 8 ^o 4' (5)917
B 20	SUP. AL T.M.	MEDIA	PATOLOGÍA EVIDEN TE 8 ^o 9406-2

TABLA XVIII

RELACION DE PAREJA

GRUPO A

	INTELIGENCIA	MOTIVACION	PERSONALIDAD (MMP1)
1) A 6	SUPERIOR	MEDIA	PATOLOGIA EVIDENTE 8'24'3
2) A 20	NORMAL	SUPERIOR	SIN PATOLOGIA
1) A 15	NORMAL	SUPERIOR	PATOLOGIA GRAVE 24"80, 61
2) A 24	SUPERIOR	INFERIOR	PATOLOGIA DISCRETA 2'41-97
1) A 16	SUPERIOR	SUPERIOR	PATOLOGIA EVIDENTE 78'290
2) A 34	INFERIOR	SUPERIOR	PATOLOGIA EVIDENTE 8'23917
1) A 23	SUPERIOR	INFERIOR	PATOLOGIA DISCRETA 28-45
2) A 27	NORMAL	INFERIOR	PATOLOGIA DISCRETA 820-436

TABLA XIX

RELACION DE PAREJA

GRUPO B

	INTELIGENCIA	MOTIVACION	PERSONALIDAD
B 1	INFERIOR AL T.M.	INF. A LA X	PATOLOGÍA LEVE 9 (5) 6,87-3,1
B 6	TÉRMINO MEDIO	INF. A LA X	SIN PATOLOGÍA 1, 23, - 9
B 12	SUP. AL T.M.	SUP. A LA X	SIN PATOLOGÍA 8,6 - 4
B 14	TÉRMINO MEDIO	MEDIA	SIN PATOLOGÍA 4, 0
B 19	MUY INFERIOR AL T.M.	INF. A LA X	PATOLOGÍA EVIDENTE 1' 34' 2 (5) 8
B 27	MUY INFERIOR AL T.M.	INF. A LA X	SIN PATOLOGÍA 9,6 (5) 8 -0

TABLA XX

GRUPO A

SE ENCONTRARÓN 6 LÍDERES. CUATRO PERTENECEN A LA PRIMERA CATEGORÍA (LÍDER POPULAR); UN LÍDER EN LA SEGUNDA CATEGORÍA (LÍDER RECHAZADO) Y UNO EN LA TERCERA CATEGORÍA (LÍDER INDIFERENTE A SU POSICIÓN DE LÍDER).

LIDER	INTELIGENCIA	MOTIVACION	PERSONALIDAD
A 3	NORMAL (P.50)	SUPERIOR A LA \bar{X}	PATOLOGÍA DISCRE- TA 0,78-3
A 8	SUPERIOR AL - T.M. (P75)	INFERIOR A LA \bar{X}	PATOLOGÍA DISCRE- TA 2 8 3 4-0
A 12	SUPERIOR AL T.M. (P 75)	SUPERIOR A LA \bar{X}	PATOLOGÍA DISCRE- TA 9 23, 84-0
A 14	MUY SUPERIOR (P 90)	MEDIA	PATOLOGÍA DISCRE- TA 8 7 9-6 4
2A. CATEGORÍA			
A 22	SUPERIOR AL (P 75)	INFERIOR A LA \bar{X}	PATOLOGÍA DISCRE- TA 2 45, 63, -9
3A. CATEGORÍA			
A 28	INFERIOR AL T.M. (P.25)	SUPERIOR A LA \bar{X}	SIN PATOLOGÍA 2, 79

EN EL GRUPO B ENCONTRAMOS 8 LÍDERES.

PERTENECEN A LA PRIMERA CATEGORÍA 5 LÍDERES. A LA SEGUNDA DOS LÍDERES Y LA TERCERA UNO.

LIDER	INTELIGENCIA	MOTIVACION	PERSONALIDAD
B 13	NORMAL	MEDIA	PATOLOGIA EVIDENTE 2 " 7' 1368
B 16	SUP. AL T.M.	INF. A LA X	PATOLOGIA EVIDENTE 8' 2740
B 30	NORMAL	INF. A LA X	SIN PATOLOGIA 83,21
B 31	SUP. AL T.M.	INF. A LA X	PATOLOGIA LEVE 2 " 1437
B 32	NORMAL	INF. A LA X	PATOLOGIA EVIDENTE 2 " 17'36
<p>TODOS LOS LÍDERES SON DE SEXO MASCULINO Y PRESENTAN EN EL GRUPO B MUY POBRE MOTIVACIÓN DE LOGRO.</p> <p>2A. CATEGORIA</p>			
B 4	NORMAL O T.M.	INF. A LA X	PATOLOGIA LEVE 8' (5) 9-6
B 29	NORMAL O T.M.	MEDIA	SIN PATOLOGIA (5)9,27
<p>3A. CATEGORIA</p>			
B 24	MUY INFERIOR	SUP. A LA X	PATOLOGIA EVIDENTE 82'60

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

A TRAVÉS DE TODAS LAS OPERACIONES REALIZADAS Y HABIENDO EXPLICADO DETALLADAMENTE LA FORMA EN QUE FUERON OBTENIDOS LOS DATOS INTENTAREMOS HACER UNA EXPLICACIÓN DE LOS RESULTADOS A DOS NIVELES:

- A) UNO DESCRIPTIVO Y CLÍNICO DE LAS RELACIONES DE CADA GRUPO. (ESTRUCTURA SOCIAL Y DINÁMICA DEL GRUPO)
- B) UNA INTERPRETACIÓN DE LAS OPERACIONES ESTADÍSTICAS LLEVADAS A CABO, EN RELACIÓN A LOS RESULTADOS QUE CADA UNA DE ELLAS ARROJÓ.

DESCRIPCIÓN DEL GRUPO A

CARACTERÍSTICAS CLÍNICAS SOBRESALIENTES

DESDE EL PUNTO DE VISTA SOCIOMÉTRICO VEMOS QUE EL GRUPO A ESTÁ FORMADO POR 7 PERSONAS AISLADAS, 4 PAREJAS, 7 RELACIONES DESIGUALES, 3 TRIÁNGULOS, 2 ESTRUCTURAS TIPO CUADRADO, UN CÍRCULO, UNA CADENA Y 6 LÍDERES.

MORENO COMO YA VIMOS DISTINGUE VARIOS TIPOS DE AISLAMIENTO.

- A) EL AISLAMIENTO SIMPLE EN EL QUE EL SUJETO YA NO DESEA CONVIVIR CON NADIE. (NO SE PRESENTÓ NINGUN CASO)
- B) EL SUJETO QUE ELIGE A MIEMBROS FUERA DE SU GRUPO (LLAMADO POR MORENO EXTROVERTIDO) SIN SER CORRESPONDIDO POR ELLOS SINO POR MIEMBROS DE SU PROPIO GRUPO (A 24).

- c) EL SUJETO QUE DIRIGE SUS ELECCIONES FUERA DEL GRUPO Y QUE NO ES ELEGIDO POR NADIE (A 40).
- d) EL SUJETO QUE ELIGE Y NO ES CORRESPONDIDO (A9 Y A 30).
- e) EL SUJETO QUE RECHAZA Y ES RECHAZADO (A 35).
- f) EL SUJETO QUE ES INDIFERENTE A LAS ELECCIONES QUE LE DAN SUS COMPAÑEROS. (A 39 Y A 29) (1)

SE OBSERVAN FLUCTUACIONES EN EL NIVEL INTELECTUAL (PUNTAJES QUE OSCILAN DESDE INFERIORES A LO NORMAL HASTA SUPERIORES) - ASI COMO UNA CONSTANCIA EN EL DESEMPEÑO DEL MISMO ROL DURANTE TODO EL AÑO ESCOLAR.

PREDOMINAN EN TODOS ELLOS UN MOTIVO DE LOGRO INFERIOR AL DE LA MEDIA DEL GRUPO, Y LA PATOLOGÍA QUE PRESENTAN ES MUY DIFERENTE SOBRESALIENDO CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDAD QUE HABLAN DE AISLAMIENTO, APATÍA, ANSIEDAD Y DIFICULTADES PARA ESTABLECER RELACIONES INTERPERSONALES (PERFILES DE MINNESOTA CON ÁREA 2, 4, 8 Y 7 ASÍ COMO LA O ELEVADAS).

VER TABLA DE AISLADOS. (XV)

RELACION TIPO PAREJA.

50

LA DISMINUCIÓN DE PAREJAS EN EL GRUPO SEÑALA LA FALTA DE ARMONÍA DEL MISMO (VER TABLA DE PAREJAS^{XVIII})

CLINICAMENTE OBSERVAMOS QUE LA RELACIÓN DE ESTE TIPO - ES MUY COMPLICADA YA QUE ALGUNAS PAREJAS SE ENCUENTRAN INTEGRADAS POR SER SEMEJANTES EN CIERTAS CARACTERÍSTICAS DE SU PERSONALIDAD.

ANALIZANDO LOS PERFILES DEL MINNESSOTA VEMOS QUE LA PAREJA A23 - A27 PRESENTA UNA PATOLOGÍA DISCRETA, SU PERFIL ES SIMILAR EN LAS AREAS: 28-45 Y 820-436.

A 15 CON A 24 PRESENTAN UN GRADO DE PATOLOGÍA DIFERENTES (GRAVE Y DISCRETA) PERO LOS PERFILES SON SIMILARES 24" 801 Y 241-9 SOBRESALIENDO EN ÉSTOS INESTABILIDAD, MANIPULACIÓN Y DESEO DE LLANAR LA ATENCIÓN (2).

EN LAS PAREJAS ANTERIORES NOS DAMOS CUENTA QUE SE COMPROBABA ALGUNAS DE LAS 'IDEAS EXPUESTAS POR DIVERSOS AUTORES ACERCA DE LA NATURALEZA DE LAS RELACIONES, INTERPERSONALES, SE AFIRMA LO EXPUESTO POR HEIDER EN LA TEORIA DEL BALANCE Y LO QUE OPINAN INVESTIGADORES COMO D. BYRNE Y W GRAFFITT DE QUE LA ATRACCIÓN POR OTRO INDIVIDUO SIGUE UNA FUNCIÓN LINEAL CON LA PROPORCIÓN DE SUS PROPIAS CARACTERÍSTICAS INDIVIDUALES SIMILARES A LAS DEL SUJETO - (3).

DE ACUERDO CON FLEMING (1932) Y OTROS INVESTIGADORES - QUE COMPROBARON QUE ENTRE LOS ADOLESCENTES Y LA GENTE JOVEN EXISTE MAYOR TENDENCIA A ANDAR CON LOS DEL "MISMO PELO" QUE A LA ATRACCIÓN POR "PALOS PUESTOS" Y QUE ÉSTO ERA PARTICULARMENTE CIERTO EN PERSONALIDADES NORMALES (RICHARDSON 1939 BARKER 1942, BOONEY --- 1946, BECKER Y LOOMES 1948) (4).

POR OTRA PARTE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD DEL INDIVIDUO DETERMINAN LAS DE SUS NECESIDADES SOCIALES Y CONSTITUYEN UNA INFLUENCIA IMPORTANTE EN LA DETERMINACIÓN DEL TIPO DE RELACIONES SOCIALES.

KAHL Y DAVIS EN 1955 MENCIONAN QUE LAS PAREJAS QUEDAN INTEGRADAS TAMBIEN POR IGUALDAD DE STATUS Y SOLIDARIDAD DE SENTIMIENTOS Y ACCIONES (5) Y POR EL NIVEL ECONÓMICO (BRYRNE, CLARE Y WORCKEL 1955) (6).

DE LAS PERSONAS DISPONIBLES EL INDIVIDUO ELIGE AQUELLA POR LA CUAL SIENTE MAYOR ATRACCIÓN Y LA QUE CONVIENE A SU ADAPTACIÓN.

ESTAMOS DE ACUERDO CON HEIDER Y HOMANS QUIENES PIENSAN QUE LA RELACIÓN ENTRE UNA PERSONA Y OTRA ESTÁ DETERMINADA Y FORTALECIDA POR LA REACCIÓN DE LA OTRA, A LA ESTIMULACIÓN DADA, - ES DECIR, QUE EN LAS RELACIONES SERÁ DIFÍCIL SABER CUAL ES LA CAUSA Y CUAL EL EFECTO YA QUE LA RELACIÓN ES CIRCULAR (7).

ADEMÁS BROWN EXPRESA QUE EN LA RELACIÓN TIPO PAREJA AL ESTAR ACEPTADO A UNA PERSONA RECONOCEMOS LAS SEMEJANZA CON NOSOTROS MISMOS MIENTRAS QUE EL SENTIMIENTO DE SUPERIORIDAD (STATUS) - HACE DERIVAR LA PERCEPCIÓN DE DIFERENCIAS (8).

EN 1966 MILLER, CAMPBELL, TWEDT Y O'CONNELL REALIZARÓN INVESTIGACIONES PARA COMPROBAR LA SEMEJANZA DE LA PERSONALIDAD EN LA AMISTAD EL ESTUDIO COMO SE RECORDARÁ FUE REALIZADO EN RESIDENTES INCLUYENDO FRATERNIDAD, CLUBS Y RESIDENCIAS DE LOS MISMO SIENDO LOS RESULTADOS POSITIVOS. (9)

IZARD EN 1960 IGUALMENTE ENCUENTRAN CORRELACIONES POSITIVAS ENTRE LA PERSONALIDAD DE LOS AMIGOS: PRUEBA SU HIPÓTESIS ADMINISTRANDO EL EDWARD PERSONAL PREFERENCE SCHEDULE A UN GRUPO -

DE MUCHACHAS Y UN TEST SOCIOMÉTRICO.

LOS PERFILES DE PERSONALIDAD SON SIGNIFICATIVOS EN LOS SUJETOS QUE SE AGRADABAN Y NO SIGNIFICATIVOS EN LOS SUJETOS QUE NO SE AGRADABAN. (10)

HOMANS EN 1961 PIENSA QUE ES NECESARIO RECOMPENSAR A LAS PERSONAS PARA RECIBIR SU ESTIMACIÓN CUANTO MÁS FRECUENTE ES LA INTRACCIÓN ENTRE DOS PERSONAS MÁS SE PARECEN ENTRE SÍ. (11)

POR OTRO LADO VEMOS QUE CUANDO LA RELACIÓN INTERPERSONAL SE BASA EXCLUSIVAMENTE EN SEMEJANZA DE CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDAD, LAS PERSONAS SON MÁS ANSIOSAS E INSEGURAS RESPECTO A SU ACEPTACIÓN. SU AUTOESTIMA ES BAJA Y POR ELLO NO BUSCA OTRO TIPO DE RELACIONES (GOLDSTEIN Y ROSENFELD). (12)

TAMBIÉN DE ACUERDO CON FESTINGER VEMOS QUE CUANDO UNA PERSONA EXPRESA LA MISMA ACTITUD Y OPINIÓN QUE NOSOTROS, TENEMOS BASES PARA PENSAR QUE NUESTRA ACTITUD ES CORRECTA Y ÉSTA SEMEJANZA DE ACTITUDES PRODUCIRÁ ATRACCIÓN. (13)

LOS INVESTIGADORES HAN ENCONTRADO UNA LEVE SEMEJANZA EN EL MODO DE DESCRIBIR SU PROPIA PERSONALIDAD. LOS MÁS AMIGOS SE PARECEN EN DIFERENTES DIMENSIONES DE LA PERSONALIDAD TALES, COMO: ACTITUDES, CLASE SOCIOECONÓMICA, RELIGIÓN, VALORES, INTERESES, ETC. (BURGESS Y WALLIN 1953, BLAYLOCK 1963 LINDZEY Y BORGATTA -- 1954, RICHARDSON 1939). (14)

EN OTRAS PAREJAS SE LOGRÓ INTEGRAR LIGAS DEL TIPO SADO-MOSOQUISMO Y EN ALGUNAS LA UNIÓN ES POR DEPENDENCIA CARACTERIZADA POR UN TERROR A RESPONSABILIZARSE Y DESEO QUE EL OTRO ASUMA LA RESPONSABILIDAD. A 6 MUESTRA PATOLOGÍA EVIDENTE 812413 SE AFERRA A A 20 SIN PATOLOGÍA. LO ANTERIOR COMPROBABA LA TEORÍA DE ROBERT WINCH SOBRE LAS NECESIDADES COMPLEMENTARIAS EN LA SELECCIÓN DE COMPAÑERO QUE DICE QUE "CADA INDIVIDUO ELIGE AQUELLA PER-

SONA QUE LE PROVEE EL MÁXIMO DE GRATIFICACIÓN" (1952) WINCH IGUALA LA NECESIDAD DE GRATIFICACIÓN CON LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL. (15)

IGUALMENTE SE ESTÁ DE ACUERDO CON LOS ESTUDIOS DE THOMPSON Y NISHIMURA (1950) QUIENES OBSERVAN QUE LA AMISTAD EN LAS PAREJAS QUEDA DETERMINADA POR QUE CADA UNO DE LOS MIEMBROS SE ASEMEJA EL IDEAL DEL OTRO. ASÍ EL AMIGO REFLEJA LO QUE EL PROPIO INDIVIDUO LE GUSTARÍA SER (SU IDEAL DEL YO) (COMPLEMENTO). (16)

OTRO GRUPO DE PAREJAS COMO A 16 Y A 34 LA UNIÓN SE VE FORTALECIDA POR ESTADOS DE FRUSTACIÓN, ANSIEDAD INSATISFACCIÓN Y SOLEDAD INTENSOS.

LOS PERFILES SON SIMILARES 78'290 8'23917 PATOLOGÍA EVIDENTE. LO ANTERIOR COMPRUEBA LA TEORIA DE SCHACHTER (1959) DE QUE LAS CONDICIONES DE ANSIEDAD PERMITIRÁN UN AUMENTO DE LA TENDENCIA AFILIATIVA; ASÍ DE ACUERDO CON EL AUTOR LA GENTE ANSIOSA NO DESEA ESTAR EN COMPAÑIA DE CUALQUIER PERSONA SINO DE AQUELLOS QUE SE ENCUENTRAN EN SITUACIONES SIMILARES A ELLOS MISMOS. (17)

COMO EN ÉSTAS PAREJAS LOS INTEGRANTES DUDAN DE SI SERÁN ACEPTADOS, PREFIEREN PARA DISMINUIR EL NIVEL DE ANSIEDAD ASOCIARSE CON PERSONAS SIMILARES (GOLDSTEIN Y ROSENFELD). (18)

RELACION DESIGUAL

ES AQUELLA EN LA QUE LOS SENTIMIENTOS QUE EXPERIMENTAN LOS SUJETOS ENTRE SÍ SON INCOMPATIBLES: UNO EXPERIMENTA SIMPATÍA - POR OTRO Y ÉSTE LE CORRESPONDE CON ANTIPATÍA O INDIFERENCIA.

EN EL GRUPO A SE ENCONTRARON 7 RELACIONES DE ÉSTE TIPO. ESTRUCTURAS CERRADAS: TRIÁNGULO, CUADRADO, CÍRCULO. (TABLAS XIV Y XV).

CUADRADO: CUATRO INDIVIDUOS ATRAIDOS MUTUAMENTE POR AL MENOS DOS DE ENTRE ELLOS FORMAN ESTA ESTRUCTURA. TODA ESTRUCTURA CERRADA DEBE CONSIDERARSE CON DESCONFIANZA PUESTO QUE PUEDE ORIGINAR UNA PANDILLA AISLADA DEL RESTO DEL GRUPO.

PERO CUANDO ESTOS CUATRO INDIVIDUOS (EN EL CUADRADO) O MÁS DE CUATRO Y CERRADA SOBRE SÍ MISMA COMO EN EL CÍRCULO, SE LIGAN AL RESTO DEL GRUPO POR ATRACCIONES MUTUAS, CONSTITUYEN LA SEMILLA DE UNA SUPERESTRUCTURA BIEN INTEGRADA EN LA ORGANIZACIÓN DEL GRUPO.

SE PRESENTARON DOS ESTRUCTURAS DEL TIPO CUADRADO, UNA DE ELLAS QUEDA LIGADA A UN LÍDER Y OTRA CONTIENE RECHAZOS EN SU INTERIOR LO QUE REVELA POBREZA EN EL DESARROLLO DEL "TELE" PUES A 18 ACEPTA A A 19 QUIEN LA RECHAZA.

SE PRESENTÓ UN CÍRCULO CON UN GRAN PODER EN EL GRUPO (TRES LÍDERES EN SU INTERIOR) AUMENTANDO SU EXTENSIÓN CONSIDERABLEMENTE. NO RECIBE RECHAZOS DE LOS DEMÁS INTEGRANTES DEL GRUPO SALVO LAS MUJERES QUE POR MOTIVOS HETEROSEXUALES (A 11 Y A 18) QUEDAN LIGADAS AL CÍRCULO. SON TRATADAS CON INDIFERENCIA Y RECHAZO ABIERTO POR UN SUBGRUPO DE MUJERES.

TRIANGULO.- PUEDEN SER DE DOS CATEGORÍAS.

1) TRES INDIVIDUOS COMPATIBLES FORMAN UN TRIANGULO DE

ATRACCIÓN MUTÚA.

- 2) TRES INDIVIDUOS INCOMPATIBLES ENTRE SÍ FORMAN A LA VEZ UN TRIÁNGULO.

ESTE ÚLTIMO PUEDE CORRESPONDER A CONDUCTAS MUY DIFERENTES.

PUEDE INDICARSE CON LA INDIFERENCIA O LOS RECHAZOS, LOS CELOS, Y EL ANTAGONISMO YA QUE CADA UNO INTENTA EJERCER SOBRE EL GRUPO UN PODER ABSOLUTO E INDISCUTIBLE (MORENO).

CLÍNICAMENTE OBSERVAMOS QUE EN EL PRIMER TRIÁNGULO, LAS PERSONAS PERTENECEN AL SEXO MASCULINO Y ESTÁN LIGADAS ENTRE SÍ CON ESTRUCTURAS DE PERSONALIDAD DIFERENTE PERO EN LAS QUE SOBRESALE UN GRAN TEMOR A LA MUJER, ALGUNOS SE ALEJAN DE ELLA, RECHAZÁNDOLA Y OTROS ADOPTAN UNA POSTURA AMBIVALENTE. PERFILES DEL MMPI 8'7243-6 4637(5) 92'784.

EN EL SEGUNDO TRIÁNGULO, LAS PERSONAS PERTENECEN AL SEXO FEMENINO (ESTRUCTURA HOMOFÍLICA) Y EN TODAS ELLAS PREDOMINAN SENTIMIENTOS DE INSATISFACCIÓN, ANSIEDAD Y DEPRESIÓN; ASÍ COMO DIFICULTADES EN LA RELACIÓN CON EL HOMBRE DEBIDO A UNA ACEPTACIÓN NO DEFINIDA DE SU ROL FEMENINO. PERFILES DEL MMPI 96278 6082-1 396(5)

EN EL TERCER TRIÁNGULO, EXISTEN DESÓRDENES DE CONDUCTA SEVEROS; LAS PERSONAS DISTORCIONAN LA REALIDAD Y NO LOGRAN ESTABLECER RELACIONES INTERPERSONALES ADECUADAS. PREDOMINAN RASGOS DE DOMINIO Y MANIPULACIÓN. PERFILES DEL MMPI 4"68"37' 8'471 46"8"9'.

CADENA.

APARECE CUANDO DOS INDIVIDUOS SE HALLAN ATRAIDOS MUTUAMENTE FORMANDO UNA PAREJA, UNA DE ELLAS SE RELACIONA CON UN TERCERO QUE A SU VEZ SE RELACIONA CON UN CUARTO, ETC., CONSTITU-

YENDO UNA CORRIENTE ININTERRUMPIDA DE TRANSFERENCIAS AFECTIVAS.

SE PRESENTÓ UNA CADENA INTEGRADA POR SEIS MUJERES -
QUE SE LIGAN A DOS HOMBRES EN LOS EXTREMOS (LÍDER Y COMPAÑERO -
QUE ESTABLECE UNA RELACIÓN HETEROSEXUAL CON UNA DE ELLAS).

LIDERAZGO.

SE CONSIDERAN TRES TIPOS DIFERENTES DE ESTRUCTURAS -
DE LÍDER:

- A) SUJETO QUE RECIBE MAS DE CINCO ACEPTACIONES EN -
SU GRUPO, SITUADAS EN EL CENTRO DE LA ESTRELLA.
- B) LÍDER DE RECHAZOS. SUJETO QUE RECIBE CINCO O -
MÁS RECHAZOS.
- C) EL LÍDER RECHAZA A LA MAYORIA DE LOS INDIVIDUOS -
ATRAÍDOS POR ÉL.

DESCRIPCION DEL GRUPO A

(VER TABLAS XIII)

CLÍNICAMENTE VEMOS QUE EL PRIMER LÍDER ES UNA PERSONA PACÍFICA CON RASGOS OBSESIVOS EN CUANTO AL ESTUDIO, RESPETUOSA CON LOS DEMÁS Y COMPLACIENTE CON LA AUTORIDAD. LA SELECCIONAN 5 MUJERES. PERFIL DEL MMPI: PATOLOGÍA DISCRETA 0,78-3

EL SEGUNDO LÍDER ES UNA PERSONA CALMADA, MODERADA Y EXTROVERTIDO. CON MUCHA ACTIVIDAD E INICIATIVA, AMBICIOSO E INFANTIL; MANIPULADOR EN SUS RELACIONES.

PERFIL DE MMPI: PATOLOGÍA DISCRETA 2834-0

EL TERCER LÍDER ES EXTROVERTIDO, REBELDE EN CUANTO A SUS IDEAS, ES EFICIENTE Y RESPETUOSO CON LOS DEMÁS.

PERFIL DEL MMPI: PATOLOGÍA DISCRETA 923,84-0

EL CUARTO LÍDER ES INTROVERTIDO, RAZONABLE, ÍNTEGRO, SINCERO. EN SUS RELACIONES ES INHIBIDO.

ES EL LÍDER INTELECTUAL EN TANTO QUE LOS DEMÁS LÍDERES RECURREN AL ÉL (LOS SUPERA EN INTELIGENCIA).

DE ACUERDO CON HOLLINGWORTH NO CONSIGUE SEGUIDORES, PUES NO ES UNA PERSONA ELEGIDA POR "POPULAR".

PERFIL DEL MMPI: PATOLOGÍA DISCRETA 879-64

EN LA SEGUNDA ESTRUCTURA DE LIDERAZGO VEMOS QUE EL LÍDER ES SUMAMENTE EVASIVO, REACCIONA ABIERTA E IMPULSIVAMENTE Y FANTASEA CON SUBSTITUIR LA REALIDAD CON LO QUE ÉL DESEA.

PERFIL DE MMPI: PATOLOGÍA DISCRETA 245,63-9

EN LA TERCERA CATEGORÍA EL LÍDER PRESENTA CARACTERÍSTICAS ACUMULATIVAS DE CARÁCTER. TIENE UN SUPER YO MUY DESARROLLADO QUE LE HACE FORMARSE UNA IMÁGEN DE SÍ MISMO QUE NO CONCUER-

DA CON SUS POSIBILIDADES.

PERFIL DEL MMPI: SIN PATOLOGÍA 2,79.

LOS LÍDERES DEL GRUPO A SON SUPERIORES EN INTELIGENCIA NO RECHAZA A LOS MIEMBROS DEL GRUPO Y ELIGEN EL MÁXIMO QUE LES ES PERMITIDO. SUS PERFILES INDICAN PATOLOGÍA LEVE 856,2=0 (SON LAS ÁREAS SOBRESALIENTES) POR SUS PERFILES NOS DAMOS CUENTA QUE SON - CAPACES DE VIVENCIAR UN TIPO DE ACTIVIDAD MENTAL CARACTERIZADO - POR CONDUCTA INVENTIVA Y ORIGINAL, CAPAZ DE MANEJAR CONCEPTOS ABS TRACTOS PERCIBEN LA REALIDAD CON BASTANTE ESCLARECIMIENTO, SU SEN SIBILIDAD NO LOS LLEVA A IMAGINAR RECHAZO DE PARTE DE OTROS.

TRATAN EN GENERAL DE EVITAR CUALQUIER SITUACIÓN MOLES TA, Y EN LUGAR DE ENFRENTARSE A SITUACIONES DESAGRADABLES, MANTIE NEN UNA POSTURA RESPETUOSA MOSTRANDO UNA CONDUCTA SOCIALMENTE -- APROPIADA (VER CUADRO DE CORRELACIONES PRODUCTO - MOMENTO).

DESCRIPCIÓN DEL GRUPO B

CARACTERÍSTICAS CLÍNICAS SOBRESALIENTES.

ENCONTRAMOS DESDE EL PUNTO DE VISTA SOCIOMÉTRICO EL GRUPO B ESTÁ CONSTITUIDO POR 6 AISLADOS, 2 TRIÁNGULOS, 3 PAREJAS, UN CUADRADO, UN CÍRCULO, 0 CADENAS Y 4 RELACIONES DESIGUALES.

AISLADOS.

SE OBSERVAN FLUCTUACIONES EN EL NIVEL INTELECTUAL (PUNTAJES QUE VAN DESDE INFERIORES A LO NORMAL HASTA SUPERIORES) ASÍ COMO UNA CONSTANCIA EN EL DESEMPEÑO DEL MISMO ROL DURANTE EL AÑO ESCOLAR.

PAREJAS.

SE PRESENTAN SEMEJANZAS EN CUANTO A SU NIVEL DE MOTIVACIÓN (ASPIRACIONES) E INTELIGENCIA EN ALGUNAS DE ELLAS (819-B-27). (TABLA) INTELIGENCIA INFERIOR AL TM Y SU PUNTAJE ES INFERIOR A LA MEDIA DEL GRUPO EN CUANTO A MOTIVACIÓN.

EN OTRA PAREJA LA RELACIÓN ES DE TIPO FILIAL. B 6 ES UNA PERSONA DE MÁS EDAD QUE B1, QUIEN BUSCA SER APOYADO POR EL PRIMERO, DE ACUERDO CON LA TEORÍA DE ROBERT WENCH SOBRE LOS COMPLEMENTOS.

LOS PERFILES DEL MMPI SON:

SIN PATOLOGÍA (B 12) 816 - 4 Y

SIN PATOLOGÍA (B 14) 4,0

EN GENERAL LAS TRES PAREJAS SON NORMALES NO EXISTIENDO DIFICULTADES EN SU INTEGRACIÓN.

RELACIÓN DESIGUAL.

SE OBSERVA QUE EN UNA GRAN MAYORÍA DE ESTAS RELACIONES

CIONES EXISTE TEMOR A CORRESPONDER CON AFECTO A LA ELECCIÓN RECIBIDA POR TEMOR A QUEDAR AL DESCUBIERTO Y SER LASTIMADO, DE AHÍ QUE BLOQUEEN SU EXPRESIÓN SIENDO INDIFERENTES O BIEN PRESENTAN FALLAS EN LA PERCEPCIÓN DE LOS DEMÁS DEBIDO A PROBLEMAS DE NARCISISMO.

ESTRUCTURAS CERRADAS: TRIÁNGULO, CUADRADO, CÍRCULO.

SE PRESENTARON 1 CUADRADO Y 1 CÍRCULO.

EL CÍRCULO CUENTA CON TRES LÍDERES EN SU FORMACIÓN POR LO QUE TAMBIEN TIENE UNA GRAN PODER EN EL GRUPO.

EN EL CUADRADO NO SE ENCONTRARON RECHAZOS, SIENDO ÉSTA ESTRUCTURA POSITIVA.

NO HUBO CADENAS EN EL GRUPO.

TRIÁNGULO: (TABLA XV)

EN EL PRIMER TRIÁNGULO OBSERVAMOS QUE EXISTE UNA PATOLOGÍA MUY LEVE ENCONTRÁNDOSE CARACTERÍSTICAS PROPIAS DE SU EDAD.

EN DOS DE LAS PERSONAS EXISTEN PERFILES DE PERSONALIDAD MUY SIMILARES EN DONDE SOBRESALE UN RESENTIMIENTO HACIA LOS PADRES Y PROBLEMAS CON LA AUTORIDAD, EN ELLA PROYECTAN SUS PROBLEMAS Y LOS CULPAN DE LOS MISMO.

EXISTEN INTENTOS POR LOGRAR INDEPENDIZARSE SOCIAL Y ECONÓMICAMENTE DE LA FAMILIA.

ES UN TRIÁNGULO HOMOFÍLICO CARACTERIZADO POR MUCHAS CHAS TÍMIDAS, INSEGURAS, FRUSTRADAS EN SUS RELACIONES, QUE NO LES INTERESA LA VIDA SOCIAL AGITADA; MANTENIENDO UNA POSICIÓN DE CONTROL E INHIBICIÓN.

LOS PERFILES DEL MMPI SON:

PATOLOGÍA LEVE 2(5) 4 - 963

SIN PATOLOGÍA 4,0

SIN PATOLOGÍA (5)0-4

EL SEGUNDO TRIÁNGULO ES TAMBIEN HOMOFÍLICO (TRES HOM-
BRES) LIGADOS EN PARTE POR PERTENECER A UN NIVEL SOCIOECONÓMICO
MUY BAJO Y POR CONTAR CON CARACTERÍSTICAS DE SU PERSONALIDAD SI-
MILARES.

EXISTE EN LOS TRES, REPRESIÓN DE LOS IMPULSOS HOSTI-
LES. LA CONDUCTA ES INESTABLE Y MANIPULADORA. SON SUMAMENTE
SENSIBLES AL RECHAZO E INCAPACES DE TOLERAR LA FRUSTRACIÓN.

LOS TRES SON ADEMÁS PERSONAS DEPENDIENTES, INCAPACES
DE TOMAR RESPONSABILIDADES DE SU VIDA POR SÍ SÓLOS; SON EVASIVOS
Y EXPERIMENTAN CONSTANTEMENTE TENSIÓN.

EXIGEN POR OTRA PARTE EL QUE SE LES BRINDE ATENCIÓN -
Y EL SER ACEPTADOS.

LOS PERFILES DEL MMPI SON:

PATOLOGÍA GRAVE 2" 4371.8

PATOLOGÍA EVIDENTE 8" 4' (5) 917

PATOLOGÍA EVIDENTE 8' 9406 -2

LIDERAZGO. (TABLA XIII)

PERTENECEN A LA PRIMERA CATEGORÍA 5 LÍDERES (PERSONAS
QUE SON APROBADAS "POPULARMENTE" POR MÁS DE 5 SUJETOS EN SU GRU-
PO. SE OBTUVO LA MEDIA DE ELECCIONES RECIBIDAS POR LOS SUJETOS
DEL GRUPO Y LA CANTIDAD DE ELECCIONES QUE SUPERABAN LA Q3 SE CON-
SIDERABAN LÍDERES).

DOS PERSONAS SE ENCONTRARON EN LA SEGUNDA CATEGORÍA -
DE LIDERAZGO. Y UNA EN LA TERCERA.

ESTRUCTURA DE LIDER

GRUPO B.

PRIMERA CATEGORÍA DE LIDERAZGO.

TRES DE LAS PERSONAS QUE PERTENECEN A ÉSTA CATEGORÍA - PRESENTAN PATOLOGÍA EVIDENTE. SON MUCHACHOS CON RASGOS DE CARÁCTER ACUMULATIVO; PROFUNDAMENTE PERFECCIONISTAS CON ALTOS DESEOS DE DESTACAR Y LOGRAR LAS METAS QUE SE PROPONEN, SE ENCUENTRAN ANSIOSOS Y DEPRIMIDOS DEBIDO A QUE SE EXIGEN DEMASIADO DE SÍ MISMOS. SU VIDA SE ENCUENTRA LIMITADA Y FORMAN UN CIRCULO CERRADO "CADENA" EN LA QUE FOMENTAN LA PRESENTACIÓN Y EL DESARROLLO DE ESA VIDA.

EN LAS RELACIONES SON CONSIDERADOS Y RESPETUOSOS CON LOS DEMÁS. PRESENTAN INTERESES ESTÉTICOS Y CIENTIFICOS.

LOS OTROS DOS LÍDERES DE ÉSTA CATEGORÍA TIENEN UNA PATOLOGÍA LEVE Y SON PERSONAS QUE SE ENCUENTRAN MUY BIEN ADAPTADOS AL MEDIO AMBIENTE, SUMAMENTE CONVENCIONALES Y CONFORMISTAS; SON FRANCOS, BONDADOSOS Y TRANQUILOS CON LOS DEMÁS. REPRESENTAN EL APOYO PARA LOS 3 LÍDERES ANTERIORES QUE TIENEN MÁS PROBLEMAS.

A LA SEGUNDA CATEGORÍA PERTENECEN DOS PERSONAS QUE SON RECHAZADAS POR MÁS DE 5 MIEMBROS DE SU GRUPO. LOS DOS SON PERSONAS SIN PROBLEMAS SERIOS EN SU PERSONALIDAD; SON EXTREMADAMENTE PASIVOS EN OCASIONES APÁTICOS Y NEGATIVISTAS CON EL MEDIO. INTELECTUALIZAN TODOS LOS ASPECTOS DE SU VIDA; PERO PROBABLEMENTE LO QUE MÁS LES MOLESTA ES QUE NO SON CONFORMISTAS SINO QUE SON IDEALISTAS, SOÑADORES, DESEAN LA ARMONÍA Y LA PAZ ENTRE LOS HOMBRES, POR LO QUE SON CONSIDERADOS POR ÉSTE GRUPO COMO "EXCÉN

TRICOSⁿ Y RECHAZADOS.

UNO DE ELLOS PRESENTA UNA MARCADA DEPRESIÓN QUE TRATA DE DISFRAZAR MEDIANTE UNA CONSTANTE ACTIVIDAD, PERO RARA VEZ LLEGA A UNA CONCLUSIÓN SATISFACTORIA.

EN LA TERCERA CATEGORÍA SE ENCUENTRA UNA PERSONA QUE EVITA LAS RELACIONES INTERPERSONALES POR TEMOR A INVOLUCRARSE EMOCIONALMENTE, DESCONFIADO, CON RESISTENCIAS AL MEDIO AMBIENTE DE TIPO PASIVO, SE INTROVIERTE CADA VEZ MÁS DÁNDOLE UN ALTO VALOR A SUS LOGROS Y ALCANCES PERO LIMITANDO SU VIDA AL ESTUDIO.

LOS LÍDERES DEL GRUPO B SON ESPECIALISTAS EN LA TAREA (BALES) SOBRESALIENDO SU PUNTAJE EN EL AREA DE EJECUCIÓN DEL TEST DE HABILIDAD MENTAL. (19)

TIENEN ALTOS LOGROS LO QUE REVELA QUE HAN CANALIZADO SU ENERGIA EN FORMA ADECUADA. HABLAN EN VOZ ALTA Y SE COMPOR-- TAN COMO ADOLESCENTES.

INTERPRETACIÓN SEGÚN LAS FÓRMULAS Y APOYO EN QUE INVESTIGACIONES.

HIPOTESIS I

LOS LÍDERES SON MÁS INTELIGENTES QUE EL PROMEDIO DE LOS COMPAÑEROS DEL GRUPO.

- A) LA HIPÓTESIS QUEDA COMPROBADA PORQUE EL PROMEDIO DE PUNTOS OBTENIDOS EN EL TEST DE DOMINÓ EN LOS LÍDERES ES DE 36 (PERCENTIL 75) SIENDO LA DESVIACIÓN ESTÁNDAR DE 2.4929.

EL GRUPO TIENE INTELIGENCIA NORMAL, SIENDO LA MEDIA DEL GRUPO DE 30.739 PUNTOS (PERCENTIL 50) Y LA DESVIACIÓN ESTÁNDAR DE 6.125.

- B) EXISTE UNA CORRELACIÓN PRODUCTO-MOMENTO DE 0.32 SIGNIFICATIVA AL .01 ENTRE LA INTELIGENCIA Y EL LIDERAZGO CON EL TEST DE DOMINÓ Y UNA CORRELACIÓN DE 0.37 SIGNIFICATIVA AL .01 CON INTELIGENCIA SUPERIOR EN LA ESCALA DE EJECUCIÓN DEL TEST DE HABILIDAD MENTAL.

SE OBTUVO LA PRUEBA T ENTRE INTELIGENCIA DE LOS LÍDERES Y LA INTELIGENCIA DEL GRUPO TOTAL.

- C) EL RESULTADO ES $T = 4.7609$ (ALTAMENTE SIGNIFICATIVA) YA QUE EXISTE UNA RELACIÓN A PARTIR DEL VALOR 1.96

CON LO ANTERIOR QUEDA DEMOSTRADA LA HIPOTESIS I.

HIPOTESIS II

LOS LIDERES SON "SANOS". NO PRESENTAN PATOLOGIA EN UNA POBLACION NORMAL.

LOS PERFILES DEL GRUPO FUERON CLASIFICADOS EN PATOLÓGICOS Y NO PATOLÓGICOS CONFORME A LA TEORÍA QUE SUSTENTA EL TEST DE MMPI.

SE CONSIDERÓ UNA PATOLOGÍA GRAVE CUANDO APARECÍA CUALQUIER ESCALA CON UN PUNTAJE T SUPERIOR A 80 Y POR LO MENOS 4 ESCALAS CLÍNICAS SUPERIORES A T 70.

UNA PATOLOGÍA EVIDENTE CUANDO:

- A) ALGUNA DE LAS ESCALAS (2,4,6, u 8) TENÍAN UN PUNTAJE ARRIBA DE 70 Y LA ESCALA SIGUIENTE TUVIERA UN PUNTAJE ARRIBA DE 65.
- B) CUANDO LAS ESCALAS DE LA TRÍADA NEURÓTICA SE ENCONTRABAN COMBINADAS Y ALGUNA FUERA MAYOR DE 70 Y LA SEGUNDA DE 65.
- C) CUANDO SE ENCONTRABAN LAS SIGUIENTES COMBINACIONES (74,76,78,72,94,092,90) EN DONDE LA MAYOR FUERA DE 70 PUNTOS Y LA SEGUNDA DE 65.
- D) O BIEN CUANDO SE PRESENTABA UNA ESCALA CON UN PUNTAJE ARRIBA DE 70 PUNTOS Y OTRA MENOR A 30 (ESCALA LOW).

PATOLOGÍA LEVE CUANDO ALGUNA DE ESTAS ESCALAS (2,4,6,7,8) SEA MAYOR DE 70 Y LA QUE LE SIGA A 60. O BIEN, CUANDO LAS ESCALAS 3,7,8,0,1 AL MENOS DOS DE ELLAS ERAN MENORES O IGUALES QUE 40 O LA ESCALA 6 SEA MENOR O IGUAL QUE 40.

SE CONSIDERABA EL PERFIL SIN PATOLOGÍA CUANDO NO SE EN-

contraban ninguno de los puntos anteriormente mencionados.

Se separaron los perfiles de los líderes y los restantes fueron clasificados en el grupo de No-líderes. Se trató de encontrar si los líderes eran normales. Los resultados indican que la X no es significativa. En el grupo A la X es de 3.31 y en el B es de 0.47 (al .10 y con 1 grado de libertad).

En la descripción clínica de los grupos habíamos visto que los líderes de acuerdo con la correlación producto-momento obtenían una correlación de significativa al .01 con el área 4 (puntaje inferior a 30 en el MMPI) indicándose con esto de acuerdo con Hathaway y Meehl que son personas convencionales y de pocos intereses. Sumisos y complacientes, aceptan la autoridad y en éste sentido hacen todo lo que les prescriben.

Son asimismo personas de buen temperamento, persistentes y con metas adecuadas. Agradables pero un tanto tímidas, sinceras y confiables.

Ninguna otra área de MMPI correlacionó con el liderazgo en la totalidad de los grupos.

- 1) Puntaje normal en el área 2 del MMPI
- 2) Puntaje normal con el área 5 del MMPI
- 3) Puntaje normal en el área 6 del MMPI
- 4) Puntaje inferior a 30 en el área 4 del MMPI
- 5) Puntaje de 70 en el área 8 del MMPI

El perfil (856, 2 - 4) correspondía a Patología Leve.

Las características indican que son personas que perciben la realiu

DAD CON BASTANTE ESCLARECIMIENTO, SU SENSIBILIDAD NO LOS LLEVA A IMAGINAR RECHAZO DE PARTE DE OTROS. NO PRESENTAN UN CUADRO DEPRESIVO. EN GENERAL, TRATAN DE EVITAR CUALQUIER SITUACIÓN MOLESTA MANTENIENDO UNA POSTURA RESPETUOSA Y SOCIALMENTE APROPIADA.

EN EL GRUPO B EL LIDERAZGO CORRELACIONÓ CON PUNTAJES EN EL ÁREA 1 Y 9 DEL MMPI, LO QUE INDICARÍA QUE TIENEN ALTOS LOGROS Y QUE HAN CANALIZADO SUS ENERGÍAS EN FORMA ADECUADA.

EN GENERAL SU COMPORTAMIENTO CORRESPONDE AL DE UN ADOLESCENTE (HABLAN EN VOZ ALTA, SE RÍEN EXAGERADAMENTE) ETC.

LOS RESULTADOS OBTENIDOS COMPRUEBAN ALGUNOS DE LOS PUNTOS MENCIONADOS POR ALGUNOS INVESTIGADORES Y NO COMPRUEBAN OTROS.

ASÍ POR EJEMPLO DE ACUERDO CON BRODY (1950) QUE ENCONTRÓ QUE LOS LÍDERES TIENEN BUENOS HÁBITOS DE TRABAJO Y SON EFICIENTES. (20) LA FACILIDAD DE PALABRA Y LA FUERZA DE EXPRESIÓN SON ESENCIALES PARA LA FUNCIÓN DEL LÍDER. NUESTROS LÍDERES SON EXTROVERTIDOS (GRUPO B) DIRIGEN SUS ENERGÍAS HACIA EL EXTERIOR. EN VARIAS INVESTIGACIONES CUANDO LOS LÍDERES SON CLASIFICADOS TIPOLOGICAMENTE DE ACUERDO CON LA TEORÍA DE JUNG SE HA VISTO QUE SON EXTROVERTIDOS.

J.W. KIDD (1951) MENCIONA QUE LOS LÍDERES EN GENERAL TIENEN MAYOR CAPACIDAD DE ESTABLECER RAPPORT CON OTROS Y MANTENER ASÍ ABIERTAS LAS VIAS DE COMUNICACIÓN. (21)

ESTO SE OBSERVA TANTO EN LOS RESULTADOS DEL GRUPO A COMO EN EL B.

LOS LÍDERES NO SE PREOCUPAN DE LOS PROPIOS PROBLEMAS PERSONALES, SINO QUE ORIENTAN SUS ENERGÍAS HACIA LOS PROBLEMAS DEL CONJUNTO.

ASÍ BELL Y HALL EN 1954 CONSIDERAN QUE EL LÍDER POSEE UNA COMPRENSIÓN SOCIAL O "TELE" QUE LO LLEVA A PERCIBIR LAS NECESIDADES DEL GRUPO Y PUEDE SATISFACER EL MAYOR NÚMERO O LAS MÁS IMPORTANTES DE DICHAS NECESIDADES. (22)

LAS CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES EN LOS GRUPOS SE REFIEREN A UNA PASIVIDAD Y UN CONFORMISMO MARCADO (COMO SE VERÁ EN LOS RESULTADOS CON RESPECTO AL MOTIVO DE LOGRO). LOS LÍDERES DE LOS GRUPOS CAPTARON LAS NECESIDADES DE LOS MISMOS Y SE ADAPTARON A ELLAS. (SON CONVENCIONALES Y PASIVOS).

LOS LÍDERES DE ESTOS GRUPOS SE ENCUENTRAN BIEN ADAPTADOS, MOSTRANDO RARA VEZ SIGNOS DE PREOCUPACIÓN. (ESTO COMPRUEBA LOS ESTUDIOS DE BROWDEN EN 1926, MOORS EN 1935, REYNOLDS EN 1944 Y HOLTZMANN EN 1952). (23) QUIENES ENCUENTRAN QUE LOS LÍDERES ESTÁN BIEN ADAPTADOS, SON EQUILIBRADOS Y PARECEN PERSONAS REALMENTE FELICES.

NO SE COMPRUEBAN LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE R. MANN QUE MENCIONA ENTRE OTRAS CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDAD DEL LÍDER, EL SER DOMINANTE. (24) DE ACUERDO CON RIECKEN Y HOMANS QUE EL LÍDER DEL GRUPO ES QUIEN VIVE MÁS COMPLETAMENTE LAS NORMAS DEL MISMO Y CON SPROTT (1962) QUE DICE QUE EL LÍDER ES QUIEN CONOCE MEJOR LAS REGLAS DEL GRUPO Y QUIEN MEJOR SE ADECUA A ELLAS. (25)

(26)

IGUALMENTE DE ACUERDO CON JENKINS (1947) QUE DICE QUE EL LÍDER ES EL QUE EJERCE MÁS INFLUENCIA EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES, ES EL MÁS ACTIVO DEL GRUPO Y SUS METAS SON MÁS PARECIDAS A LAS DEL GRUPO (GRUPO B.) (27)

HIPOTESIS III

Dado un líder sano quienes lo eligen son sanos también.

Los resultados del grupo A como del Grupo B indican que: no son significativos. Las elecciones que recibe el líder sano son tanto de personas sanas como de personas con patología. (43% y 18%)

Hay muchas personas sin patología que no logran distinguir - entre un líder patológico y uno no patológico y se sienten atraídos por - él (sin importar el grado de Patología).

Sería conveniente que se investigara más detenidamente este punto para poder entender más la relación líder-miembros que lo eligen, y la función del liderazgo.

Sabemos por lo mencionado por Stocoill en 1948 que la función del líder no es cuestión relativa a una actitud pasiva o a la mera posesión de cierta combinación de características. Más bien parece ser una relación operativa entre los miembros del grupo en la cual el líder - adquiere una posición por la participación activa y demostración de su - capacidad para llevar a cabo hasta el final tareas cooperativas. (28)

Es probable que al no existir relación en la elección de líder con similitud de patologías lo que influya en la elección sea el prestigio que se atribuye a los líderes. Esto se extiende al campo de la especialidad propia de cada personalidad, evidentemente a temas más de actualidad, temas en los cuales el público acepta las opiniones de sus líderes.

El líder pasa a ser visto como un ideal por sus seguidores (Brown L.A.C. 1963) en él se proyectan las necesidades y expectativas del público. (29)

El grupo necesita ligarse a una figura que considere fuerte (no importando si es o no patológico) debido a que asume un clima emocional en el que participan todos y es difícil salirse de ella. El clima emocional los impulsa al unísono a un determinado tipo de fantasías y deseos.

Si en un grupo en donde la meta principal era el estudio y en donde los líderes son seleccionados en término de agrado o simpatía - como los representantes de sus necesidades y metas, las personas sin patología se ligan a líderes patológicos es más claro entender lo que sucede cuando un líder en una situación de lucha fomenta un perseguidor y logra que el grupo se una para defenderse de él, favoreciéndose la unidad, sin importar ya las personalidades. (Bion, Freud)

HIPOTESIS IV

EN GRUPOS NORMALES "SANOS" LOS AISLADOS EN RELACIÓN AL GRUPO SON -
MÁS PATOLÓGICOS.

LOS RESULTADOS SON LOS SIGUIENTES:

GRUPO A. LA X^2 ES SIGNIFICATIVA 7.6190

GRUPO B. LA X^2 ES SIGNIFICATIVA 6.4761

POR LO QUE LA HIPÓTESIS QUEDA COMPROBADA.

LOS RESULTADOS ESTÁN DE ACUERDO CON CHOWETHRY K AND NEW
COMB T.M. (1952) QUE CONCLUYEN EN UNA INVESTIGACIÓN QUE LOS AISLA-
DOS SON INCAPACES DE SALVAR LA DISTANCIA QUE EXISTE ENTRE ELLOS Y -
LOS DEMÁS, PORQUE SE HALLAN ATADOS "A SÍ MISMOS", SIENDO EN CONSE-
CUENCIA MENOR LA CAPACIDAD PARA ESTABLECER RAPPORT CON OTROS Y MAN-
TENER ABIERTAS LAS VIAS DE COMUNICACIÓN. (30)

LOS AISLADOS ORIENTAN LAS ENERGÍAS HACIA SUS PROPIOS -
PROBLEMAS, SIENDO DIFÍCIL SU ADAPTACIÓN AL MEDIO.

CON GOSLIN (1962) QUE COMPRUEBA QUE LOS AISLADOS SON -
PERSONAS QUE SE PERCIBEN A SÍ MISMOS EN FORMA DIFERENTE DE COMO -
LOS DEMÁS MIEMBROS DEL GRUPO LOS PERCIBE.

MORENO HABÍA COMPROBADO AL ELABORAR SOCIOGRAMAS AL AZAR,
QUE EL NÚMERO DE PERSONAS AISLADAS ERA MAYOR EN GRUPOS PATOLÓGICOS
(DE TIPO ENFERMOS MENTALES) QUE EN GRUPOS FORMADOS AL AZAR. (31)

EN UN ESTUDIO REALIZADO EN ESTUDIANTES DE MEDICINA --
(1950) POR DAVIS G. JOHNSON Y EDWIN B HUTCHINS CON EL FÍN DE VER -
LAS CAUSAS DE LA DESERCIÓN ESCOLAR SE ENCONTRARON ENTRE OTROS DA--
TOS, LA FALTA O PÉRDIDA DE CANALES EFECTIVOS DE COMUNICACIÓN; UN -
PORCENTAJE ELEVADO DE DESERTORES HABÍA DESEMPAÑADO EL ROL DE AIS--

LADO MANTENIENDO ESCASA RELACIÓN O NINGUNA CON OTROS ESTUDIANTES Y CON LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR. (32)

CLINICAMENTE SE OBSERVÓ EN NUESTROS GRUPOS QUE SU NIVEL INTELECTUAL ES NORMAL (TEST DE DOMINÓS) CON UNA CORRELACIÓN PRODUCTO MOMENTO SIGNIFICATIVA AL .05 PERO CON PUNTAJE INFERIOR EN LA ESCALA VERBAL DEL TEST DE HABILIDAD MENTAL DE WONDERLIC (CORRELACIÓN SIGNIFICATIVA AL .05)

SU MMPI INDICA QUE SON PERSONAS QUE TIENEN UNA ACTIVIDAD INTENSA, QUE SE DISTRAEN CON FACILIDAD, CON ACTITUDES DE SOSPECHA HACÍA EL MEDIO AMBIENTE. EGOCÉNTRICOS Y ANSIOSOS EN LA MANIFESTACIÓN DE AFECTOS. CON MARCADA INEPTITUD EN SU CONDUCTA PARA PODER APRECIAR EL DESPRECIO QUE SIENTEN POR LOS DEMÁS.

(VER CORRELACIONES EN EL APÉNDICE).

HIPOTESIS V

EXISTIRÁ UNA RELACIÓN ENTRE EL MOTIVO DE LOGRO Y LAS CALIFICACIONES ESCOLARES.

ALTO MOTIVO DE LOGRO, RENDIMIENTO ESCOLAR POSITIVO.

LOS RESULTADOS INDICAN QUE LA HIPÓTESIS NO SE COMPROBABA. EN EL GRUPO A LA χ^2 NO FUE SIGNIFICATIVA (0.02382) EN EL GRUPO B LA χ^2 TIENE UN VALOR DE 2.0850.

LOS GRUPOS SE CLASIFICARON TOMANDO EN CUENTA LAS CALIFICACIONES SUPERIORES A 7, Y LAS CALIFICACIONES INFERIORES A 5. (BAJO RENDIMIENTO).

ESTAMOS DE ACUERDO CON BURDICK (1955) QUE MENCIONA QUE LAS PERSONAS DE ALTOS LOGROS SON PERSONAS QUE ESTÁN MÁS DISPUESTAS A ACTUAR COMO VOLUNTARIAS EN EXPERIMENTOS PSICOLÓGICOS. (33) LOS ALUMNOS NO COLABORARON ESPONTÁNEAMENTE SINO QUE SE SENTÍAN COMPROMETIDOS A HACERLO.

LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN REALIZADA POR GONZÁLEZ SERRATOS EN LA MISMA POBLACIÓN DE MEDICINA INDICAN QUE EXISTE CORRELACIÓN ENTRE EL MOTIVO DE LOGRO ALTO Y EL RENDIMIENTO ESCOLAR. LA POBLACIÓN EN DONDE SE REALIZÓ EL ESTUDIO ESTABA INTEGRADA POR LOS MEJORES ALUMNOS Y TODOS ELLOS COLABORARON ESPONTÁNEAMENTE EN LA INVESTIGACIÓN, LO QUE INDICARÍA QUE SUS MOTIVOS DE LOGRO ERAN MÁS ALTOS QUE LA MAYORÍA DE LOS ALUMNOS DE LA UNIVERSIDAD. (34)

BIBLIOGRAFIA
CAPITULO III

- 1.- J.L. MORENO . " FUNDAMENTOS DE LA SOCIOMETRIA." BUENOS AIRES.
ED. PAIDOS. 1954 . PAG. 134-141.
- 2.- S.R. HATHAWAY AND J.C.MC.KINLEY. " THE MINNESOTA MULTIPHASIC PERSONALITY INVENTORY. " MANUAL. NEW YORK. PSYCHOLOGICAL CO. 1951.
- 3.- D. BYRNE AND W.GRIFFITT. " A DEVELOPMENT INVESTIGATION OF THE LAW OF ATTRACTION". J.PERS.SOC.PSYCH. 1966 (4) 699-703.
- 4.- E.G. FLEMING. " BEST FRIENDS". J. SOC. PSYCHOL.; 3, 385-390.
- 5.- J.H. KAHL AND J. A. DAVIS. " A COMPARISON OF INDEXES OF SOCIOECONOMICS STATUS ". AMERICAN SOCIAL. REV. 1955 (20) PAG . 317-325.
- 6.- D.BYRNE. , G.L. CLARE AND P. WORCHEL. " EL EFECTO DE LA SEMEJANZA EN EL NIVEL ECONOMICO EN LA ATRACCION INTERPERSONAL." . TEXAS. UNIVERSITY.
- 7.- F. HEIDER. " THE PSYCHOLOGY OF INTERPERSONAL RELATION". NEW YORK : WILEY . 1968
IN : ROGER BROWN. " SOCIAL PSYCHOLOGY". NEW YORK. THE FREE PRESS. 1965
- 8.- ROGER BROWN. "SOCIAL PSYCHOLOGY". NEW YORK. THE FREE PRESS.1965
- 9.- M.MILLER. D.T. CAMPBELL, H.TWEDT AND E.J.O'CONNELL.
"SIMILARITY CONTRAST AND COMPLEMENTARY IN FRIENDSHIP CHOICE". JOURNAL PERS.SOC.PSYCHOL. 1966 (3) 3-12.
- 10.- C.E. IZARD. "PERSONALITY SIMILARITY POSITIVE AFFECT AND INTERPERSONAL ATTRACTION". J. ABN.SOC. PSYCH. 1960-1961.PAG. 484-485.
- 11.- G. HOMANS. THE HUMAN GROUP. NEW YORK. HARCOURT BRACE Y CO. 1950.
- 12.- J.W. GOLDSTEIN AND H. ROSENFELD. " INSECURITY AND PREFERENCE FOR PERSON SIMILAR TO ONESELF". J. PERS.
IN : INTERPERSONAL ATTRACTION. - BEERSCHIED- WALSTER.

- 13.- L. FESTINGER, SEHACHTER & K. BACK. "SOCIAL PRESSURES IN INFORMAL GROUPS: A STUDY OF HUMAN FACTORS IN HOUSING". NEW YORK: HARPER 1950
- 14.- E.W. BURGESS AND P. WALLIN. "ENGAGEMENT AND MARRIAGE" PHILADELPHIA: LIPPINCOTT. 1953
- 15.- D BYRNE AND B. BLAYLOCK. "SIMILARITY AND ASSUMED SIMILARITY OF ATTITUDES BETWEEN HUSBANDS AND WIVES". J. ABN. SOC. PSYCH. 1963, 67 636-640.
G.LINDSEY AND E.F. BORGATTA. SOCIOMETRIC MEASUREMENT ENG LINDSEY (ED)
. CAN BRIDGE MASS : ADDISON WESLEY 1954, 405-448
- 15.- R.F. WINCH . "THE MODERN FAMILY" NEW YORK : HALT ? 1952.
IN : INTERPERSONAL ATTRACTION . OP. CIT. P&G 86.
- 16.- W.R. THOMPSON AND R. NISHIMURA. "SOME DETERMINANTS OF FRIENDSHIP." J. PERS. 1952. 20. 305-314.
- 17.- S. SCHACHTER. "THE PSYCHOLOGY OF AFFILIATION " STANFORD, CALIFORNIA STANFORD UNIVERSITY PRESS. 1959.
- 18.- J.W. GOLDSTEIN AND H. ROSENFELD. "INSECURITY AND PREFERENCE FOR PERSONS SIMILAR TO ONESELF ". J. PERS (IN PRESS).
IN : INTERPERSONAL ATTRACTION. OP. CIT.
- 19.- R. BALES. SOCIAL PSYCHOLOGY. J. PERS. 1959 . PAG 63-87.
- 20.- D.S. BRODY. " A GENETIC STUDY OF SOCIALITY PATTERNS OF COLLEGE WOMEN" EDUC. PSYCH. MEASMT. 1950 (10) P&g 513-520.
- 21.- J.W. KIDD. " AN ANALYSIS OF SOCIAL REJECTION IN A COLLEGE RESIDENCE HALL". SOCIOMETRY 1951 (14) PAG 226 -234.
- 22.- G.B. HELL AND H.E. HALL "THE RELATIONSHIP BETWEEN LEADERSHIP AND EMPATHY". 1954
IN : ELIZABETH B. HURLOCK. PSICOLOGIA DE LA ADOLESCENCIA. PAIDOS. 1967.
- 23.- BROWDEN. " LEADERSHIP TRAITS OF COLLEGE WOMEN. " SOCIAL. SOC.REV. 1932 17, 44-54.

- 24.- R. MORENO. SOCIAL CLASS AND FRIENDSHIP AMONG SCHOOL CHILDREN." AMERI. J SOCIOLOG. 1951. 305-313.
- 25.- RIECHEN AND HANANS. CITADO POR : HERNANDEZ HERNANDEZ R.
" MANIFESTACIONES DE INTERESES DEL LIDER EN DOS SITUACIONES CREADAS EXPERI-
MENTALMENTE COOPERACION -COMPETENCIA. MEXICO. TESIS U.N.A.M. 1969 Pág 36-71
- 26.- W.J.H. SPROTT. GRUPOS HUMANOS. BUENOS AIRES. PAIDOS. 1962.
- 27.- W. JENKINS. " REVIEW OF LEADERSHIP STUDIES WITH PARTICULAR REFERENCE TO
MILITARY PROBLEMS". PSYCH. REV. 44, 1947.
- 28.- R. STODDILL . " PERSONAL FACTORS ASSOCIATED WITH LEADERSHIP : A SURVEY
OF THE LITERATURE". J. PSYCHOL; 1948 (13) 257- 265.
- 29.- L.A.C. BROWN. LA PSICOLOGIA SOCIAL EN LA INDUSTRIA. FONDO DE CULTURA
ECONOMICA. MEXICO . 1963 PAG 266-270.
- 30.- K. CHOWETHY AND T. NEWCOMB. " THE RELATIVES ABILITIES OF LEADER AND
NONLEADERS TO ESTIMATE OPINIONS OF THEIR OWN GROUPS". J. ANORM. SOC. PSYCHO
(47) 1952. Pág 51-57.
- 31.- D.A. GOSLIN. " ACCURACY OF SELF PERCEPTION AND SOCIAL ACCEPTANCE"
SOCIOMETRY 1962 vol 25 (3) PAG 283-296.
- 32.- DAVIS G. JOHNSON AND E.B. HUTCHERS. DOCTOR OR DROPOUT ? . A STUDY OF
MEDICAL STUDENT ATTRITION. J. OF MEDICAL EDUCATION . DEC. 1966
33. GONZALEZ SERRATOS. ESTUDIO PSICOLOGICO SOBRE ALGUNAS VARIABLES MOTIVACIONALES Y EL RENDIMIENTO ESCOLAR DE UN GRUPO DE ESTUDIANTES DE MEDICINA.
MEXICO. TESIS. U.N.A.M. 1968 PAG 34-61.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES:

DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE NUESTRO ESTUDIO PODEMOS CONCLUIR:

10.- CON RESPECTO A LA RELACIÓN EXISTENTE ENTRE EL ROL DESEMPEÑADO POR EL INDIVIDUO EN EL GRUPO Y LA INTELIGENCIA, QUÉ COMPROBADA LA HIPÓTESIS I EN LOS GRUPOS A Y B.

LA HIPÓTESIS FORMULADA ERA: "LOS LÍDERES SON MÁS INTELIGENTES QUE EL PROMEDIO DE LOS COMPAÑEROS DEL GRUPO".

MEDIANTE LA COORRELACIÓN PRODUCTO-MOMENTO ENTRE LA SOCIOMETRÍA Y EL TEST DE DOMINÓ, LA CORRELACIÓN FUE DE 0.32 SIGNIFICATIVA AL 0.01 Y UNA CORRELACIÓN DE 0.37 SIGNIFICATIVA AL 0.01 CON INTELIGENCIA SUPERIOR EN LA ESCALA DE EJECUCIÓN DEL TEST DE HABILIDAD MENTAL DE WONDERLIC. IGUALMENTE SE COMPROBÓ LA HIPÓTESIS MEDIANTE LA PRUEBA T LA QUE FUE ALTAMENTE SIGNIFICATIVA, OBTENIÉNDOSE UN VALOR DE 4.7609.

LOS GRUPOS OBTIENEN UN PUNTAJE DE 30.7 (PERCENTIL 50, INTELIGENCIA NORMAL) Y LOS LÍDERES DE 36 PUNTOS (PERCENTIL 75, INTELIGENCIA SUPERIOR AL TÉRMINO MEDIO).

SE PLANTEÓ LA HIPÓTESIS DE QUE LOS LÍDERES INTELECTUALES SERÍAN SUPERIORES EN INTELIGENCIA Y NO SERÍAN ELEGIDOS POR PERSONAS DE UN "STATUS" MEDIO, LA QUE QUEDÓ COMPROBADA.

LOS LÍDERES INTELECTUALES OBTIENEN UN PUNTAJE QUE CORRESPONDE A UN DIAGNÓSTICO DE INTELIGENCIA MUY SUPERIOR Y SON ELEGIDOS POR PERSONAS QUE DESEMPEÑAN EL ROL DE LÍDERES POPULARES. DE ACUERDO CON HOLLINGWORTH NO CONSIGUE SEGUIDORES PUES SE SEPARA DEMASIADO SU CAPACIDAD INTELECTUAL DE LA ESPERADA PARA UNA DIRECCIÓN DIRECTA.

2.- CON RESPECTO A LA RELACIÓN ENTRE EL ROL DESEMPEÑADO -

por el individuo en el grupo y el grado de patología de su personalidad, - vemos que las dos hipótesis planteadas (II y III) fueron significativas.

Se pensaba que los líderes en un grupo normal serían los que - presentarían un menor índice de patología. Los resultados demuestran que la X en el grupo A es de 3.3 y en el B de 0.23 aunque clínicamente - sus perfiles indican una patología leve caracterizada por pasividad, con-- vencionalismo y conformismo marcados.

Los líderes captaron las necesidades de los grupos y se adapta-- ron a ellas, lo que comprueba lo expuesto por Sprott en 1962 por Riecken y Honans (1962) Browden, Moors, Reynolds y Holtzmann y con Jenkins - quienes han observado que el líder es el que ejerce más influencia en las - relaciones interpersonales, es el más activo del grupo y sus metas son más parecidas a las del grupo.

No se comprobó la hipótesis III de que las personas que eligen a los líderes son sanas, tendrán muy poca patología dado que los líderes son sanos.

Los líderes reciben elecciones tanto de personas sanas como de personas con patología (43% y 18%).

La X fué de 0.1106 no significativa en el grupo A y de 0.935 no - significativa en el grupo B.

Con respecto a la relación entre el rol desempeñado por el indi-- viduo en el grupo y la motivación del logro queda comparada la hipótesis - planteada de que dada una situación de cooperación y no de competencia es de esperarse que no presentarán un motivo de logro diferente al de los de-- más del grupo.

En el grupo A se obtuvo una correlación producto-momento no - significativa, no así en el grupo B en donde se aparece una correla - -

CIÓN SIGNIFICATIVA AL 0.01 DE 0.44 ENTRE EL LIDERAZGO Y EL MOTIVO DE LOGRO.

LA DIFERENCIA ESTÁ DETERMINADA POR EL RENDIMIENTO ESCOLAR DE LOS GRUPOS SIENDO MAYOR EN EL GRUPO B QUE EN EL A, POR LO QUE TAMBIÉN EL NIVEL DE ASPIRACIONES ES MÁS ELEVADO (VER TABLA # I CAPÍTULO 11).

3.- LA HIPÓTESIS PLANTEADA EN RELACIÓN AL MOTIVO DE LOGRO Y EL RENDIMIENTO ESCOLAR QUE SE ESPERABA SIGNIFICATIVA NO FUE CORROBORADA (HIPOTESIS V.) EN EL GRUPO A LA X^2 NO FUE SIGNIFICATIVA (0.02382) EN EL GRUPO B LA X^2 TUVO UN VALOR DE 2.085, NO SIGNIFICATIVA.

LO ANTERIOR NOS INDICARÍA QUE PROBABLEMENTE EL HECHO DE SENTIRSE COMPROMETIDOS A REALIZAR EL TRABAJO Y NO SER VOLUNTARIOS, Y FORMAR PARTE DE GRUPOS NO SOBRESALIENTES EN CUANTO A SU RENDIMIENTO ESCOLAR INFLUYERON EN EL DESCENSO DE SU MOTIVACIÓN DE LOGRO.

4.- FINALMENTE VIMOS QUE EN LA RELACIÓN ENTRE LA PATOLOGÍA Y EL ROL DESEMPEÑADO POR EL INDIVIDUO EN EL GRUPO SE COMPROBÓ LA HIPÓTESIS DE QUE LOS AISLADOS SERÍAN MÁS PATOLÓGICOS. LA X^2 EN EL GRUPO A FUE DE 7.61 Y EN EL GRUPO B FUE DE 6.47. LO ANTERIOR COMPROBEA LOS ESTUDIOS DE CHOWETHRY Y NEWCOMB ASÍ COMO LO EXPUESTO POR GOSLIN (1962) QUE DICEN QUE LA ADAPTACIÓN AL MEDIO ES DIFÍCIL PORQUE PERCIBEN EN FORMA DIFERENTE A COMO LOS DEMÁS MIEMBROS DEL GRUPO LOS PERCIBE Y CON JOHNSON Y HUTECHINS QUIENES ANALIZANDO LA DESERCIÓN ESCOLAR ENCONTRARON, EN ESTUDIANTES DE MEDICINA, UN PORCENTAJE ELEVADO DE PATOLOGÍA Y DE DESERCIÓN EN MUCHACHOS QUE DESEMPEÑABAN EL ROL DE AISLADOS.

EN NUESTRO ESTUDIO, LOS PERFILES CON PATOLOGÍA GRAVE Y EVIDENTE SOBRESALEN ACTITUDES DE SOSPECHA HACIA EL MEDIO AMBIENTE E---

GOCENTRISMO Y ANSIEDAD EN LA MANIFESTACIÓN DE SUS EFECTOS, ASÍ COMO INEPTITUD EN LA CONDUCTA PARA PODER APRECIAR EL DESPRECIO QUE SIENTEN POR LOS DEMÁS (TABLA XV, CAPÍTULO III)

SE ENCONTRÓ TAMBIÉN QUE EXISTÍA UNA RELACIÓN SIGNIFICATIVA AL 0.05 ENTRE EL ROL DE AISLADOS Y LA INTELIGENCIA, SIENDO ÉSTA CORRELACIÓN CON LA ESCALA VERBAL DEL TEST DE WONDERLIC (CORRELACIÓN PRODUCTO-MOMENTO DE 0.26 EN LOS DOS GRUPOS) PERO TANTO EL ROL DE PAREJA COMO LOS TRIÁNGULOS NO CORRELACIONARON CON EL NIVEL INTELECTUAL, ES CUANDO EL INDIVIDUO SOBRESALE EN LOS DOS EXTREMOS POR SÍ MISMO CUANDO SU INTELIGENCIA SE RELACIONA AL ROL (AISLADO Ó LÍDER) NO ASÍ CUANDO INTEGRA UN GRUPO (PAREJA).

FINALMENTE PARA SATISFACER UN POCO NUESTRO INTERÉS POR EL ESTUDIO DE LA RELACIÓN TIPO PAREJA Y DEBIDO A LAS DIFICULTADES PARA COMPROBAR ESTADÍSTICAMENTE LO ENCONTRADO EN FORMA CLÍNICA, ANALIZAMOS LAS MISMAS Y COMPROBAMOS ALGUNOS ASPECTOS DE LO QUE INVESTIGADORES COMO D. BYRNE, GRIFFITT, WINCH, FLEMING, WALSTER, SCHACHTER, FESTINGER, HEIDER, HOMANS, LEVINGER, NEWCOMB, ETC., HAN ESCRITO SOBRE LAS RELACIONES INTERPERSONALES.

LAS LIMITACIONES DEL ESTUDIO SON MARCADAS PERO NOS MOTIVARON PARA CONTINUAR EL AMPLIO CAMPO DEL ESTUDIO DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES PUES DEJARON EN NUESTRA MENTE MUCHAS DUDAS POR RESOLVER. SE OBSERVÓ QUE EN ALGUNAS PAREJAS LA UNIÓN SE VEÍA FORTALECIDA POR LA SIMILARIDAD DE CARACTERÍSTICAS DE PERSONALIDAD TAL COMO IZARD LO HABÍA PLANTEADO, LOS PERFILES DEL MMPI ERAN CASI IDÉNTICOS; EN OTROS SE ENTENDÍA LA RELACIÓN EN TÉRMINOS DE LA TEORÍA DE WINCH SOBRE LOS COMPLEMENTOS QUE SE ENFOCABAN NO SÓLO A ASPECTOS INTELECTUALES SINO TAMBIÉN A ELEGIR POR PAREJA UNA PERSONA DE MÁS EDAD Y QUE COMPLEMENTARA MUCHAS DE LAS ACTITUDES QUE LA

OTRA PERSONA NO PRESENTABA.

EN ALGUNAS PAREJAS LA RELACIÓN SE FORTALECÍA POR SENTIMIENTOS DE SOLEDAD, ANSIEDAD O POR DEPENDENCIA, LLEGANDO A PRESENTARSE PAREJAS CON RELACIONES SADO-MASOQUISTAS. LO ANTERIOR COMPRUEBA LAS TEORÍAS DE SCHACHTER DE QUE LAS CONDICIONES DE ANSIEDAD PERMITIRÁN UN AUMENTO DE LA TENDENCIA AFILIATIVA (1959) Y DE ACUERDO CON ROSENFIELD Y GOLDSTEIN DE QUE COMO LOS INTEGRANTES DUDAN DE SI SERÁN ACEPTADOS PREFIEREN PARA DISMINUIR SU NIVEL DE ANSIEDAD ASOCIARSE CON PERSONAS SIMILARES. ESTO NOS AYUDARÁ A ENTENDER EL PORQUE DE LA BAJA EN EL PUNTAJE DEL MOTIVO DE LOGRO EN ÉSTAS PAREJAS, YA QUE SU MOTIVACIÓN ESTÁ MÁS DIRIGIDA HACIA LA AFILIACIÓN.



CAPITULO V

S U M A R I O

Sumario.

En este estudio se investiga la dinámica de grupo, atractividad social y el liderazgo en función de la inteligencia, personalidad y motivación del logro en dos grupos de adolescentes de primer año de medicina.

Se encontró a través de estudios sociométricos, test de inteligencia (Dominós y Test de Habilidad Mental de Wonderlic), Test de McClelland para estudiar el motivo de logro, y MMPI relaciones positivas entre el liderazgo y la inteligencia de tipo superior; entre el liderazgo y el motivo de logro medio que corresponde al grupo.

No se encontraron relaciones entre el grado de patología de los líderes y de las personas que los eligen.

Se observó en los perfiles de los líderes diagnósticos de sin Patología y Patología Leve sobresaliendo características que los llevan a manejar conceptos abstractos. Muestran una conducta socialmente apropiada y perciben la realidad con bastante esclarecimiento (Grupo A).

En el grupo B los líderes son de acuerdo con Bales especialistas en la tarea sobresaliendo un puntaje en el área de ejecución del test de habilidad mental, presentan además altos logros.

Igualmente se pudo detectar a través de las sociometrías a los líderes intelectuales que no eran populares y que tenían una gran influencia sobre los líderes populares. Estos líderes eran en general introvertidos y no les interesaba ser elegidos popularmente, además de que su nivel intelectual sobresalía sobre la media del grupo.

Se encontró relación entre el grado de patología y el rol de aislado comprobándose que son personas con un

GRADO DE PATOLOGÍA MÁS GRAVE QUE EL PROMEDIO Y CON UNA INTELIGENCIA DISMINUIDA EN ASPECTOS VERBALES.

NO SE ENCONTRARON RELACIONES SIGNIFICATIVAS RESPECTO AL MOTIVO DE LOGRO Y LAS CALIFICACIONES ESCOLARES EXPLLCADO EN PARTE - POR EL BAJO RENDIMIENTO DEL GRUPO (7).

SE OBSERVÓ QUE EN EL GRUPO B EN DONDE EL PROMEDIO DE CALIFICACIONES ERA MÁS ALTO SI HABIA RELACIÓN CON EL MOTIVO DE LOGRO - ALTO.

SERIA CONVENIENTE HACER ESTUDIOS DE TIPO LONGITUDINAL PARA - PODER APRECIAR SI EL ROL DESEMPEÑADO POR LAS PERSONAS EN LOS GRUPOS ES EL MISMO.

OBSERVAR LA DESERCIÓN ESCOLAR CONFORME A LA INTEGRACIÓN A - LOS GRUPOS PARA LOGRAR DE SER POSIBLE DETECTARLA Y DISMINUIRLA.

B I B L I O G R A F I A

1.- ALLPORT GORDON W.

"THE TREND IN MOTIVATION THEORY". IN: HANDBOOK OF PROJECTIVE TECHNIQUES. EDITED BY BERNARD I. MURSTEIN. BASIC BOOKS INC. 1965, PÁG. 35.

2.- ANASTASI ANNE.

LOS TEST PSICOLÓGICOS. ED. AGUILAR. 1966.

3.- ANGELINI A. L.

UN NOVO METODO PARA AVALIAR A MOTIVACAO HUMANA. UN-PUBLISHED DOCTORAL DISSERTATION. BRAZIL: UNIVERSIDADE DE SAO PAULO - 1965.

4.- ANSTEY E.

TEST DE DOMINÓs. MANUAL. BUENOS AIRES. ED. PAIDÓS. 1959.

5.- ARONSON E.

THE NEED FOR ACHIEVEMENT AS MEASURED BY GRAPHIC EXPRESSION. IN: J.W. ATKINSON. MOTIVES IN FANTASY, ACTION AND SOCIETY. PRINCETON: VAN NOSTRAND. 1958.

6.- ATKINSON J. W.

MOTIVES IN FANTASY, ACTION AND SOCIETY. PRINCETON: VAN NOSTRAND, 1958.

7.- BARREIRO GUEMES.

ESTUDIO PSICOLÓGICO DEL PERFIL MULTIFÁSICO DE LA PERSONALIDAD DEL MINNESOTA APLICADO EN ADOLESCENTES. MÉXICO. TESIS - U.N.A.M. 1966.

8.- BARUCH RHODA. (HARVARD U.)

THE ACHIEVEMENT MOTIVE IN WOMEN: IMPLICATIONS FOR CAREER DEVELOPMENT. JOURNAL OF PERSONALITY & SOCIAL PSYCHOLOGY 1967 . 5 (3) PÁG. 260-267.

9.- BERTOCCI P. A. MEAD MARGARET Y OTROS.

PSICOLOGÍA DE LA PERSONALIDAD. BUENOS AIRES. ED. PAIDÓS - 1966 PÁG. 112-115.

10.- BLALOCK M. HUBERT.

ESTADÍSTICA SOCIAL. FONDO DE CULTURA ECONÓMICA. 1966 -- PÁG. 315.

11.- BRODY D. S.

A GENETIC STUDY OF SOCIALITY PATTERNS OF COLLEGE WOMEN. EDUC. PSYCH. MEASMT. 1950 (10) PÁG. 513-520.

12.- BROWN ROGER.

SOCIAL PSYCHOLOGY. NEW YORK. THE FREE PRESS. 1955. PÁG. 663-687.

CITA A :

HEIDER F.

THE PSYCHOLOGY OF INTERPERSONAL RELATION. NEW YORK. WILEY 1958.

LA PIERE T. AND FARNSWORTH R.

SOCIAL PSYCHOLOGY (3ER. ED) NEW YORK: MC. GRAW HILL 1949.

WYNNE EDWARDS.

ANIMAL DISPERSION IN RELATION TO SOCIAL BEHAVIOR. EDINBURGH AND LONDON OLIVER AND BOYD. 1962.

13.- BROWN L. A. C.

LA PSICOLOGIA SOCIAL EN LA INDUSTRIA. FONDO DE CULTURA ECONÓMICA. MÉXICO, 1963. PÁG. 266-270.

14.- BURGESS E. W. AND WALLIN P.

ENGAGEMENT AND MARRIAGE. PHILADELPHIA; LIPPINCOTT, 1953.

15.- BYRNE D. AND BLAYLOCK B.

SIMILARITY AND ASSUMED SIMILARITY OF ATTITUDES BETWEEN HUSBANDS AND WIVES. J. ABN. SOC. PSYCH. 1963, 67, 636-640.

16.- BYRNE D., CLARE G.L. AND WORCHEL P.

EL EFECTO DE LA SEMEJANZA EN EL ASPECTO ECONÓMICO Y LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL. UNIVERSIDAD DE TEXAS.

17.- BYRNE D. AND GRIFFITT W.

A DEVELOPMENT INVESTIGATION OF THE LAW OF ATTRACTION. J. PERS Soc. PSYCH. 1966 (4) 699-703.

18.- BYRD EUGENE.

VALIDITY AND CONSTANCY OF CHOICES IN A SOCIOMETRIC TEST.
IN: SMALL GROUPS STUDIES IN SOCIAL INTERACTION. A PAUL HARE, EDGAR F. BORGATTA AND R.F. BALES ED. NEW YORK 1965. PÁG. 236-249.

19.- CIMET LERER ESTER.

LA CULPA. ENFOQUE PSICOANALÍTICO. TESIS. U.N.A.M. MÉXICO 1969

20.- CHOWDHRY K AND NEWCOMB T.M.

THE RELATIVES ABILITIES OF LEADERS AND NONLEADERS TO ESTIMATE OPINIONS OF THEIR OWN GROUPS. J. ABNORM. Soc. PSYCHOL (47) - 1952 PÁG. 51-57.

21.- DAHLSTROM W. G. AND. WELSH G.S.

AN MMPI HANDBOOK
MINNEAPOLIS: THE UNIVERSITY OF MINNESOTA PRESS. 1960.

22.- DE SOTO C.B. & KUETHE J.L.

SUBJETIVE PROBABILITIES OF INTERPERSONAL RELATIONSHIPE.
J. ABNORM. Soc. PSYCHOL. 1959 (59) PÁG. 290-295.

23.- DRAKE L.E. & OETTING E.R.

AN MMPI CODEBOOK FOR COUNSELORS.
UNIVERSITY OF MINNESOTA PRESS. MINNEAPOLIS. 1963.

24.- DURKIN HELEN E.

THE GROUP IN DEPTH.
INTERNATIONAL UNIVERSITIES PRESS, INC. NEW YORK 1964.

25.- FESTINGER L. SCHACHTER S. & BACK K.

SOCIAL PRESSURES IN INFORMAL GROUPS: A STUDY OF HUMAN FACTORS IN HOUSING NEW YORK: HARPER 1950.

26.- FILLoux J. C.

LA PERSONALIDAD.
EUDEBA (3RA. EDICIÓN) 1963. PÁG. 36-38.

27.- FRENCH G. ELIZABETH

SOME CHARACTERISTICS OF ACHIEVEMENT MOTIVE.
J. EXP. PSYCHOL. 1955 VOL. 50 PÁG. 232-236.

28.- FREUD SIGMUND.

GROUP PSYCHOLOGY AND ANALYSIS OF THE EGO.
LONDRES. HOGART PRESS. 1922.

29.- FREUD SIGMUND.

PSICOLOGÍA DE LAS MASAS. OBRAS COMPLETAS. ED. BIBLIOTECA -
NUEVA. MADRID PÁG. 1138-1140.

30.- FROMM ERICH.

ÉTICA Y PSICOANÁLISIS.
FONDO DE CULTURA ECONÓMICA (3A. EDICIÓN). MÉXICO, 1960
PÁG. 48-121.

31.- FROMM ERICH.

EL MIEDO A LA LIBERTAD.
BIBLIOTECA DEL HOMBRE CONTEMPORÁNEO. 1959.

32.- FROMM ERICH Y OTROS.

HUMANISMO SOCIALISTA. BUENOS AIRES.
ED. PAIDÓS. 1966 PÁG. 44

33.- FROMM ERICH.

EL ARTE DE AMAR. BUENOS AIRES ED. PAIDÓS. 1966
PÁG 20-29.

34.- GAGE N.L. AND CRONBACH J. LEE.

CONCEPTUAL AND METHODOLOGICAL PROBLEMS IN INTERPERSONAL -
PERCEPTION. -
IN: SMALL GROUPS. STUDIES IN SOCIAL INTERACTION. A. PAUL -
HARE. EDGAR F. BORGATTA AND R.F. BALES (ED) NEW YORK 1965 -
PÁG 236-249.

35.- GILBERSTADT H. AND DUKER J. A.

A HANDBOOK FOR CLINICAL AND ACTUARIAL MMPI INTERPRETATION.
PHILADELPHIA. W.B. SAUNDERS. 1965.

36.- GOJMAN JEZIOR SONIA.

LA ATRACTIVIDAD SOCIAL Y EL LIDERAZGO EN FUNCIÓN DE LA MANI-
IFESTACIÓN DE INTERESES OCUPACIONALES.
(ANÁLISIS EXPERIMENTAL SOCIAL). MÉXICO. TESIS U.N.A.M. 1968 -
PÁG 4-13.

- 37.- GOLDSTEIN J. W. AND ROSENFELD H.
INSECURITY AND PREFERENCE FOR PERSON SIMILAR TO ONESELF. J. PERS.
IN: INTERPERSONAL ATTRACTION. BERSCHID-WALSTER.
- 38.- GONZALEZ NUÑEZ J.
INVESTIGACIÓN PSICOLÓGICA EN ALUMNOS RECHAZADOS POR SU GRUPO ESCOLAR. MÉXICO, TESIS. U.N.A.M. 1965.
- 39.- GONZALEZ SERRATOS SELMA E.
ESTUDIOS PSICOLÓGICO SOBRE ALGUNAS VARIABLES MOTIVACIONALES Y EL RENDIMIENTO ESCOLAR DE UN GRUPO DE ESTUDIANTES DE MEDICINA. MÉXICO. TESIS U.N.A.M.
- 40.- GOSLIN D. A.
ACCURECY OF SELF PERCEPTION AND SOCIAL ACCEPTANCE. SOCIOMETRY. 1962. VOL. 25 (3) PÁG. 283-296.
- 41.- GRINBERG LEON. LANGER M. RODRIGUE E.
PSICOTERAPIA DE GRUPO. BUENOS AIRES. ED. PAIDÓS. 1961 PÁG. 67-166.
- 42.- GRINBERG LEON Y OTROS.
EL GRUPO PSICOLÓGICO. EN LA TERAPÉUTICA, EXSEÑANZA E INVESTIGACIÓN ASOCIACIÓN PSICOANALÍTICA ARGENTINA Y ED. NOVA -- 1959.
- 43.- HALL WILLIAM E. AND WILLARD G.
SOCIAL SKILLS AND THEIR RELATIONSHIP TO SCHOLASTIC ACHIEVEMENT 1960. (96) PÁG. 269-273.
- 44.- HATHAWAY S.R. AND MC. KINLEY J. C.
THE MINNESOTA MULTIPHASIC PERSONALITY INVENTORY. MANULA NEW YORK. PSYCHOLOGICAL CO. 1951. PÁG. 169-208.
- 45.- HATHAWAY S.R. AND. MEEHL P. E.
AN ATLAS FOR THE CLINICAL USE OF THE MMPI. MINNEAPOLIS: THE UNIVERSITY OF MINNESOTA PRESS. 1951.
- 46.- HATHAWAY STARKE R. & MONACHESI ELIO D.
ADOLESCENT PERSONALITY & BEHAVIOR. MMPI PATTERNS OF NORMAL, DELINQUENT, DROPOUT & OTHER OUTCOMES. MINNESOTA PRESS. 1965.
- 47.- HERNANDEZ HERNANDEZ ROSALBA.
MANIFESTACIONES DE INTERESES DEL LIDER EN DOS SITUACIONES CREADAS EXPERIMENTALMENTE COOPERACIÓN-COMPETENCIA MÉXICO. TESIS U.N.A.M. 1969 PÁG. 36-71.

- 48.- HOLLINGSHEAD A. B.
ELMTOWN'S YOUTH.
NEW YORK SCIENCE ED. 1961.
- 49.- HOMANS GEORGE
THE HUMAN GROUP.
NEW YORK HARCOURT BRACE Y Co. 1950.
- 50.- HURLOCK B ELIZABETH.
PSICOLOGÍA DE LA DOLESCENCIA.
ED. PAIDÓS BUENOS AIRES. 1961 PÁG. 163-183.
- 51.- IZARD C. E.
PERSONALITY, SIMILARITY POSITIVE AFFECT AND INTERPERSONAL -
ATTRACTION J. Abn Soc. Psych. 1960-1961 PÁG. 484-485.
- 52.- JENKINS E.
REVIEW OF LEADERSHIP STUDIES WITH PARTICULAR REFERENCE TO MI-
LITARY PROBLEMS.
PSYCH. REV. 44, 1947.
- 53.- JOHNSON G. DAVIS AND HUTCHINS B EDWIN.
DOCTOR OR DROPOUT?
A STUDY OF MEDICAL STUDENT ATTRITION. J. OF MEDICAL EDUCA-
TION. DEC. 1966.
- 54.- JUNG CARL. G.
EL HOMBRE Y SUS SIMBOLOS. EL AGUILAR. 1966 PÁG. 161.
- 55.- KAHL K AND DAVIS J. A.
A COMPARISON OF INDEXES OF SOCIO-ECONOMIC STATUS. AMERICAN
SOCIAL. REV. 1955. (20) 317-325.
- 56.- KATZ IRWIN (MICHIGAN U).
SOME MOTIVATIONAL DETERMINANTS OF RACIAL DIFFERENCES IN INTE-
LECTUAL ACHIEVEMENT.
INTERNATIONAL JOURNAL OF PSYCHOLOGY 1967 (2) PÁG. 1-2.
- 57.- KIDD J. W.
AN ANALYSIS OF SOCIAL REJECTION IN A COLLEGE MEN'S RESIDENCE
HALL.
SOCIOMETRY 1951 (14) PÁG. 226-234.
- 58.- KLINEBERG OTTO.
PSICOLOGÍA SOCIAL.
FONDO DE CULTURA ECONÓMICA. MÉXICO 1965. PÁG. 411-435.

59.- KNAPP R.H. & GARBUTT J. T.

TIME IMAGERY AND THE ACHIEVEMENT MOTIVE.
J. PERS. 1958. (26) 426-234.

60.- KOHASHI NAKAGAWA MARIA.

APLICACIÓN DEL MMPI EN UN GRUPO DE PACIENTES PSIQUIÁTRICOS - MEXICANOS.
MÉXICO, TESIS. U.N.A.M. 1967.

61.- LAMBERT LAMBERT.

PSICOLOGIA SOCIAL.
Ed. UTEHA. 1964.

62.- LINDZEY G AND BORGATTA E.F.

SOCIOMETRIC MEASUREMENT.
IN: LINDZEY G (ED) HANDBOOK OF SOCIAL PSYCHOLOGY: VOL. 1, -
THEORY AND METHOD CAMBRIDGE, MASS: ADDISON-WESLEY, 1954, 405-
448.

63.- MAYER K.B.

CLASE Y SOCIEDAD.
BUENOS AIRES. BIBLIOTECA DEL HOMBRE CONTEMPORÁNEO (52).
1961 PÁG. 134-135.

64.- MC CLELLAND C. DAVID.

MEASURING MOTIVATION IN PHANTASY: THE ACHIEVEMENT MOTIVE.
IN: BIRNEY R.C. TEEVAN R.C. (ED) MEASURING HUMAN MOTIVATION.
D. VAN NOSTRAND Co., INC. 1962.

..- CITA A:

LOWELL E. L.

A METHODOLOGICAL STUDY OF PROJECTIVELY MEASURED ACHIEVEMENT MOTIVATION.
UNPUBLISHED MASTER'S THESIS. WESLEYAN UNIVER. 1950.

65.- MC CLELLAND D.C.

THE ACHIEVING SOCIETY.
PRINCETON: VAN NOSTRAND 1961.

66.- MC. CLOUD E. THOMAS.

SOME CHARACTERISTICS OF ACHIEVEMENT MOTIVATION WITH COLLEGE - GRADUATE STUDENTS.
PSYCHOLOGY 1967 4(3) PÁG. 3-12.

67.- MEAD G. H.

ESPÍRITU, PERSONA Y SOCIEDAD.
BUENOS AIRES. PAIDÓS 1953.

- 68.- MILLER N. CAMPBELL D. T. TWEDT H, AND O' CONNEL E.J.
SIMILARITY, CONTRAST AND COMPLEMENTARY IN FRIENDHIP CHOICE.
JOURNAL, PERS. SOC, PSYCHOL 1966 (3) 3-12.
- 69.- MORENO J. L.
PSICOTERAPIA DE GRUPO Y PSICODRAMA.
FONDO DE CULTURA ECONOMICA MEXICO. 1966 PÁG. 21-53.
- 70.- MORENO J. L.
FUNDAMENTOS DE LA SOCIOMETRÍA.
BUENOS AIRES. ED. PAIDÓS. 1954. PÁG. 134-141.
- 71.- MURRAY J. EDWARD.
MOTIVATION AND EMOTION
IN: SOCIAL MOTIVES IN ACTION. PRENTICE HALL FOUNDATIONS OF -
MODERN PSYCHOLOGY SERIES.
RICHARD S. LAZARIUS (Ed) 1964. PÁG. 96-108.
- 72.- NEWCOMB T.
MANUAL DE PSICOLOGÍA SOCIAL.
TOMO I Ed. EUDEBA. 1964. PÁG. 56.
- 73.- NUÑEZ RAFAEL.
APLICACIÓN DEL INVENTARIO MULTIFÁSICO DE LA PERSONALIDAD --
(MMPI) A LA PSICOPATOLOGÍA.
EL MANUAL MODERNO. MÉXICO, 1968. PÁG. 68-69.

CITA A:
MC KINLEY J. C. AND HATHAWAY S.R.
THE IDENTIFICATION AND MEASUREMENT OF THE PSYCHONEUROSES IN -
MEDICAL PRACTICE THE MMPI.
- 74.- NUÑEZ RAFAEL.
INVENTARIO MULTIFÁSICO DE LA PERSONALIDAD. MMPI. ESPAÑOL MA-
NUAL.
TRADUCIDO Y ADAPTADO DEL MANUAL DE HATHAWAY S.R. Y MC. KINLEY
EL MANUAL MODERNO S.A. 1967. PÁG. 1
- 75.- OLMSTED M. S.
EL PEQUEÑO GRUPO.
BUENOS AIRES. BIBLIOTECA DEL HOMBRE CONTEMPORÁNEO. VOL. 61 -
1963, PÁG. 136-162.

76.- PAGE D.F.

MEASUREMENT AND PREDICTION OF LEADERSHIP.
AMERICAN JOURNAL OF SOCIOLOGY. 1935 (41) PÁG. 31-43.

77.- PATRIDGE E. D.

LEADERSHIP AMONG ADOLESCENT BOYS.
TEACHERS COLLEGE CONTRIBUTIONS TO EDUCATION 1934. PÁG. 608.

78.- PAZ OCTAVIO.

EL LABERINTO DE LA SOLEDAD.
FONDO DE CULTURA ECONÓMICA. MÉXICO (4A. EDICIÓN) 1965. PÁG.
170-173.

79.- PICHOT PIERRE.

LOS TESTS MENTALES.
BUENOS AIRES. PAIDÓS. 1960. PÁG. 54.

80.- ROSEN D. C. AND. D'ANDRADE R. G.

THE PSYCHOSOCIAL ORIGIN OF ACHIEVEMENT MOTIVATION.
SOCIOMETRY. 1959 (22) PÁG. 185-218.

81.- SCHACHTER S.

THE PSYCHOLOGY OF AFFILIATION.
STANFORD, CALIFORNIA: STANFORD UNIVERSITY PRESS. 1959.

82.- SPROTT W. J. H.

GRUPOS HUMANOS.
BUENOS AIRES. ED. PAIDÓS. 1962.

83.- STOGDILL.

IN: PSICOLOGÍA DE LA AD LESENCIA. DE HURLOCK. OBRA CITADA.

84.- STRODTBECK F. L.

FAMILY INTERACTION, VALUES AND ACHIEVEMENT.
IN: D.C. MC. CLELLAND, A.L. BALDWIN.
TALENT AND SOCIETY. PRINCETON: VAN NOSTRAND 1958.

85.- SWARD KEITH.

AN EXPERIMENTAL STUDY OF LEADERSHIP.
THESIS. UNIVERSITY OF MINNESOTA. 1929.

86.- TAGIURI R.

SOCIAL PREFERENCE AND ITS PERCEPTION.
IN: R. RAGIURI AND L. PETRULLO.
PERSON PERCEPTION AND INTERPERSONAL BEHAVIOR. STANFORD:
STANFORD UNIVER. PRESS. 1958.

87.- THOMPSON W. R. AND NISHIMURA R.

SOME DETERMINANTS OF FRIENDSHIP. J. PERS. 1952, 20 305-314.

88.- VEDA TOSHIMI.

A STUDY OF STABILITY OF SOCIOMETRIC AMONG ELEMENTARY SCHOOL CHILDREN. ON THE STABILITY OF CHOICE RECEIVED.
J. OF NARA GAKUGEI UNIVER. (1954) (12) 135-153

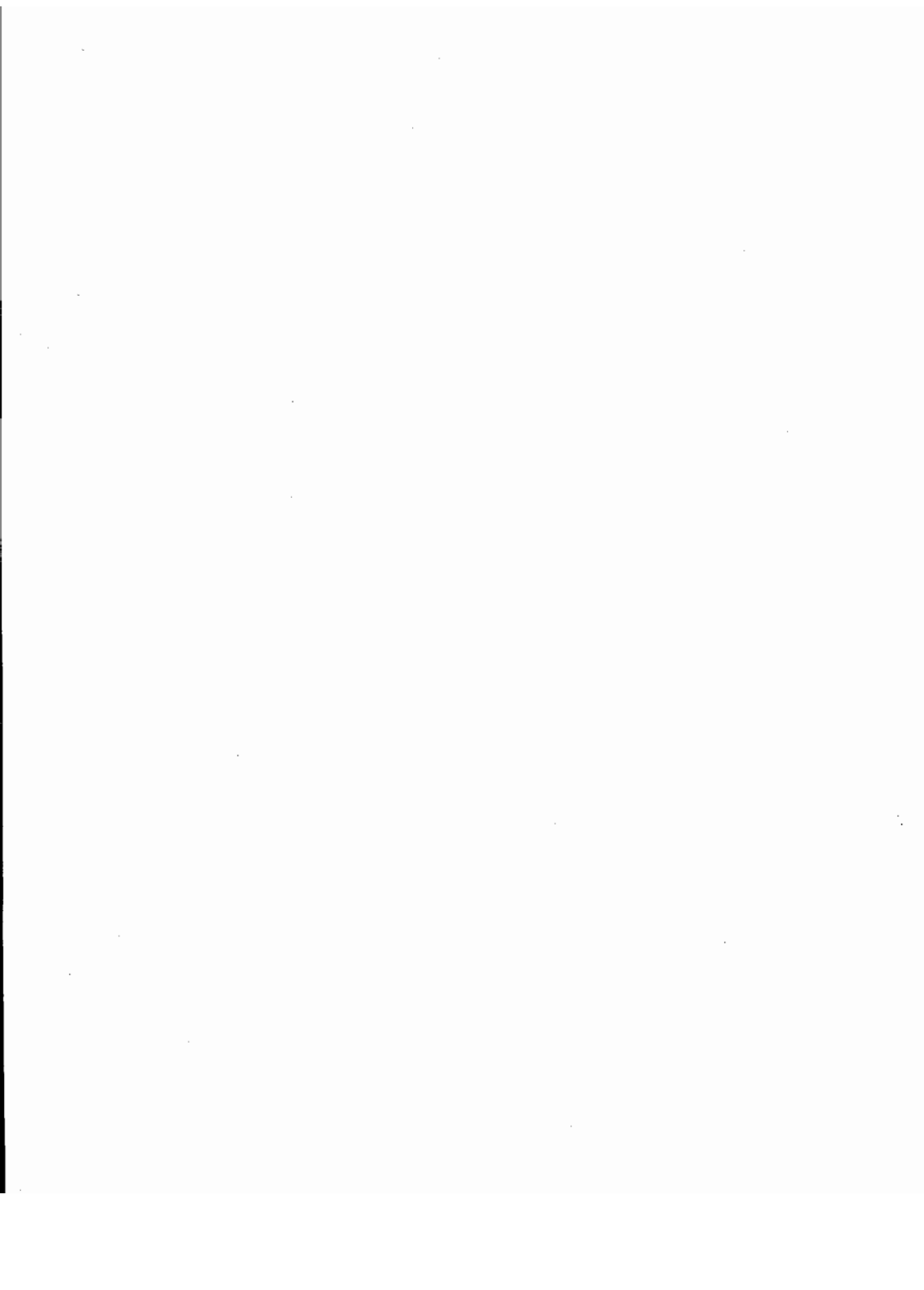
89.- WINTERBOTTOM R. MARION.

THE RELATION FO CHILDHOOD TRAINING IN INDEPENDENCE TO ACHIEVEMENT MOTIVATION.
UNIVER OF MICHIGAN. IN D.C. MCCLELLAND THE ACHIEVEMENT MOTIVE

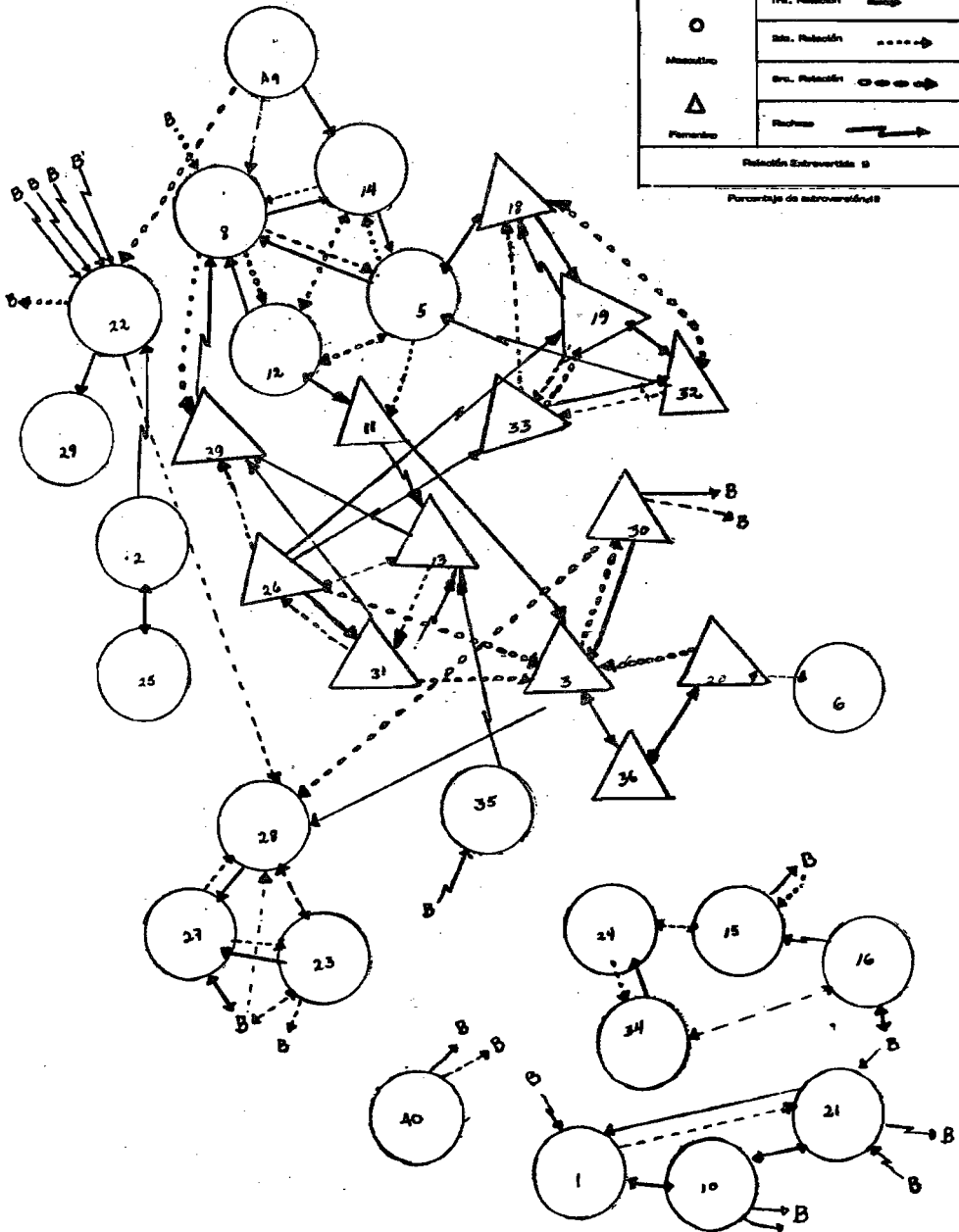
90.- WRIGHT PAUL AND BIDON CORAL S.

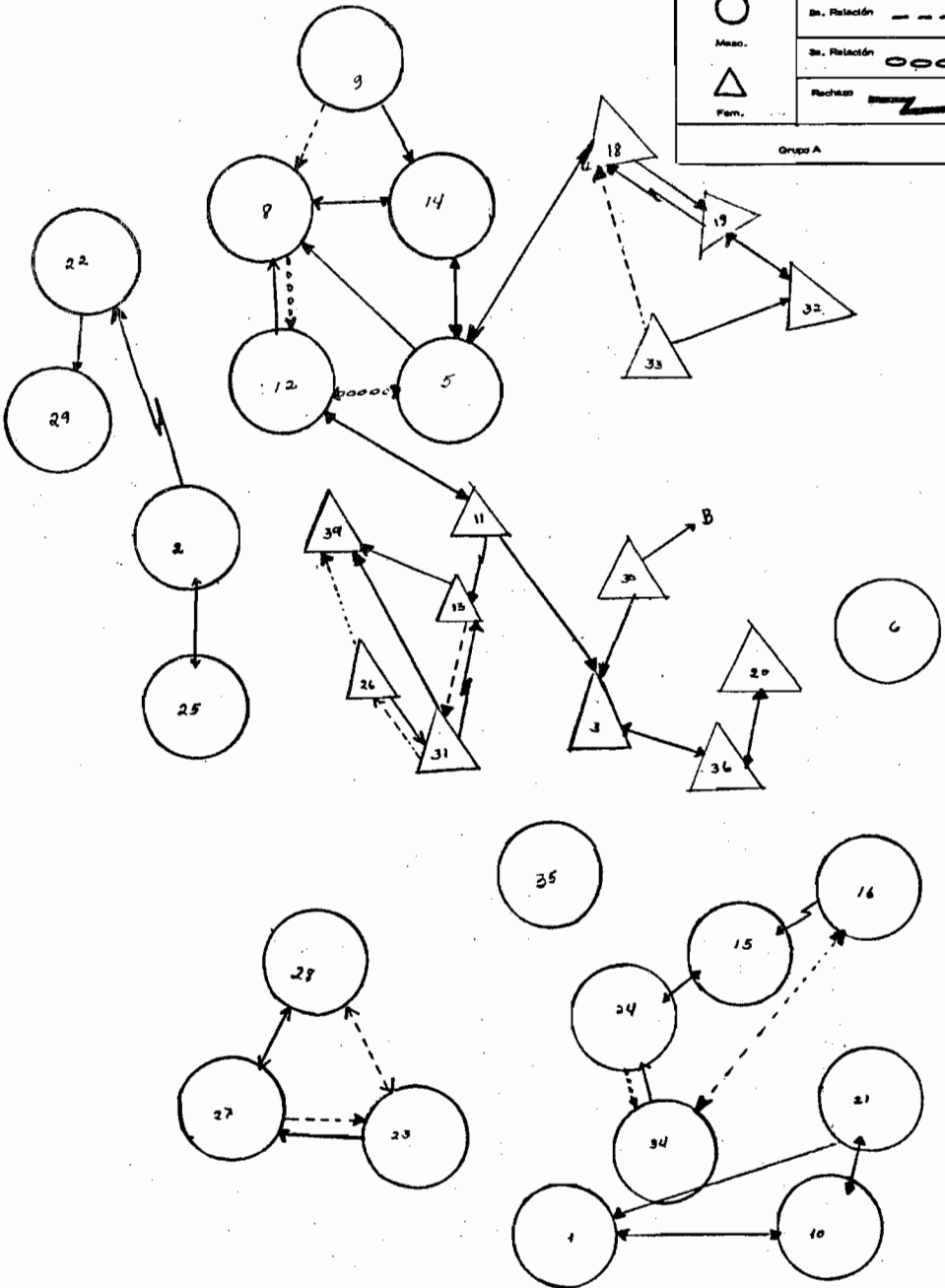
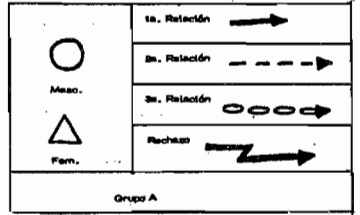
SOCIAL INTEREST AND INTERPERSONAL ATTRACTION: FURTHER EVIDENCE.
JOURNAL OF INDIVIDUAL PSYCHOLOGY ~~1952~~ (2) PAG. 196-200.

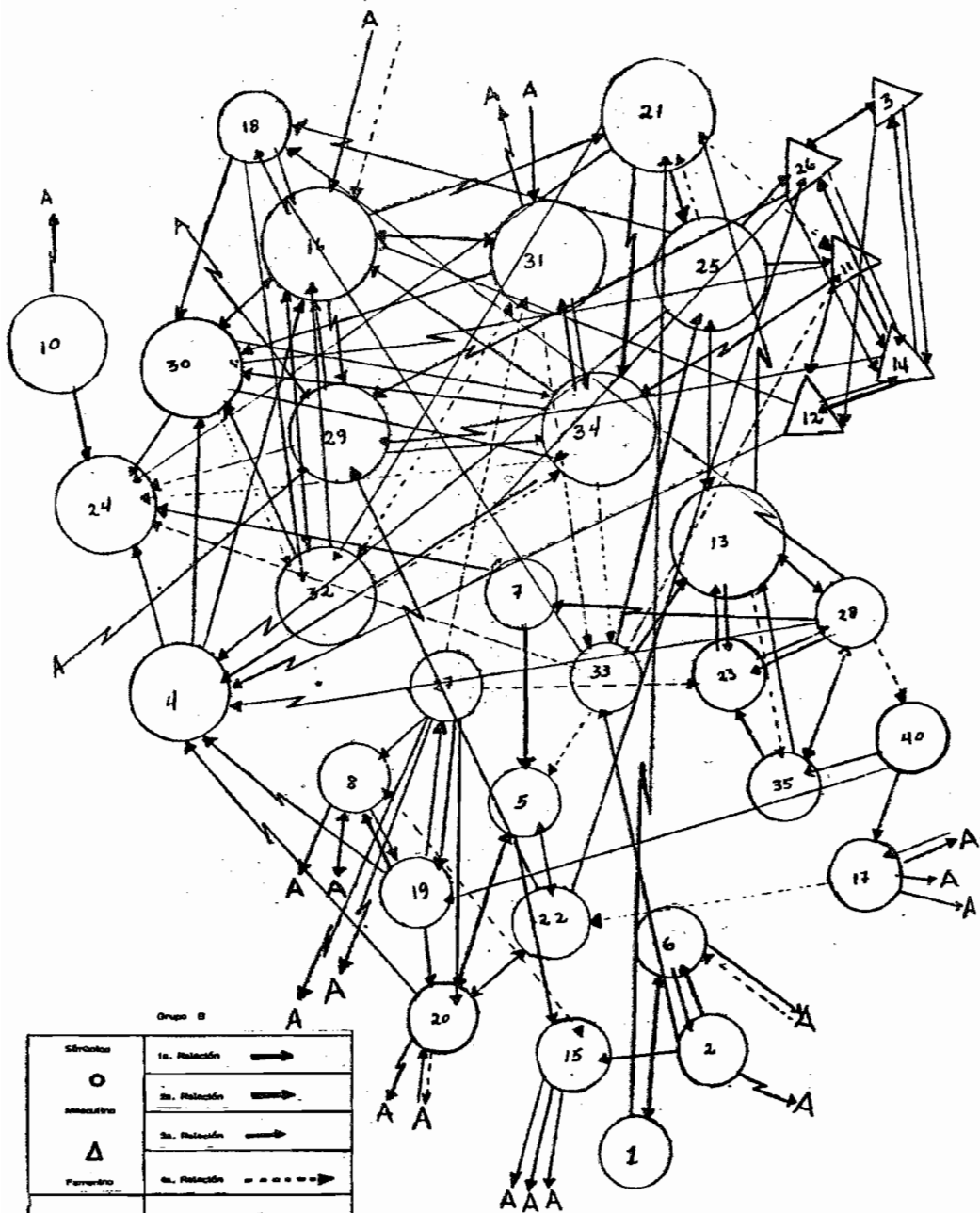
A P P E N D I C E



Grupo A	
Símbolo	1ra. Relación \rightarrow
○	2da. Relación \dashrightarrow
Abstracción	3ra. Relación \dashrightarrow
△	Relación
Formación	\rightarrow
Relación Extravertida B	
Porcentaje de autoconciencia	



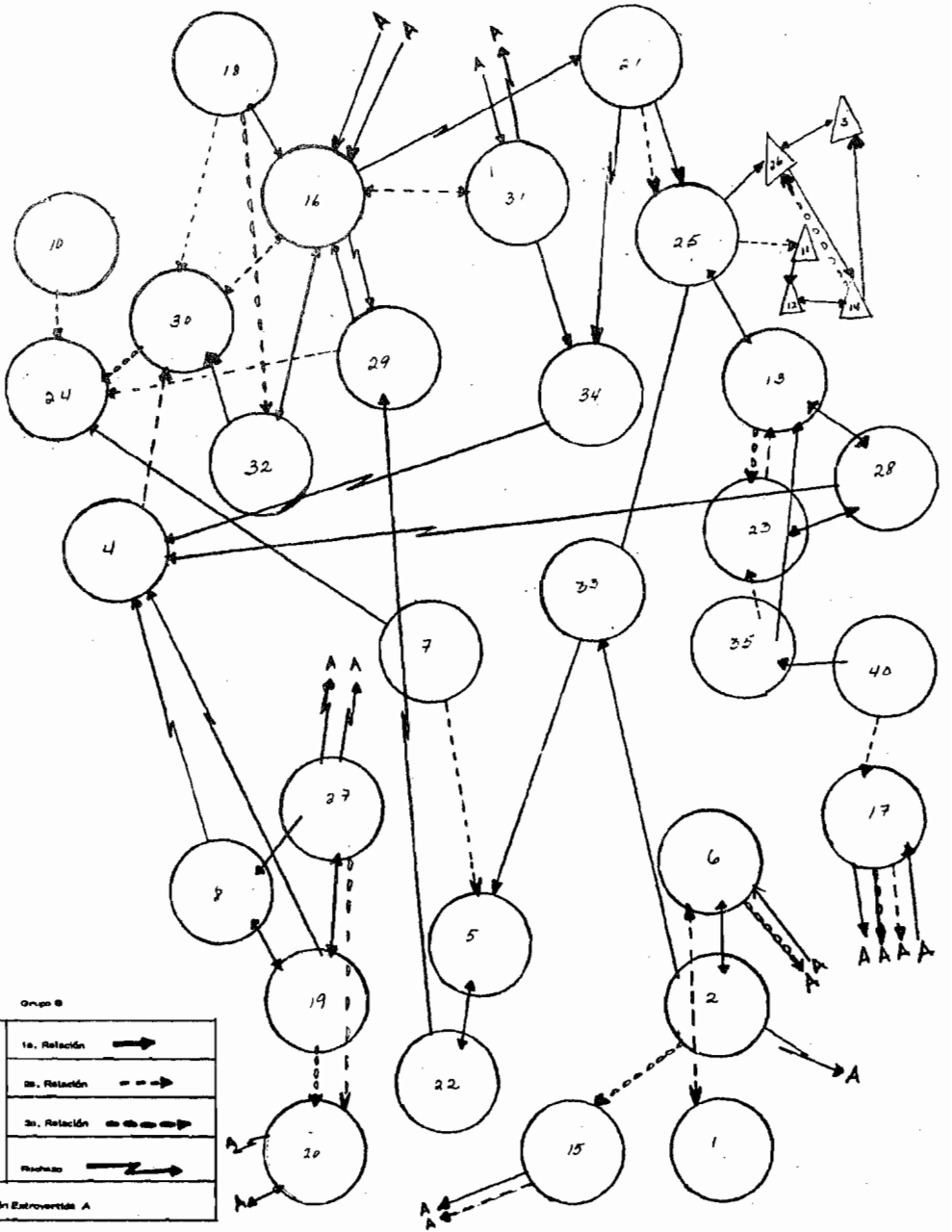




Grupo B

Servidor	1a. Relación	→
Almacén	2a. Relación	→
Paralelo	3a. Relación	→
Paralelo	4a. Relación	→
	Relación	→

Relación Extrínseca A Porcentaje de extrínseca = 100



Grupo B

Símbolo	1a. Relación	→
○	2a. Relación	- - - →
Masc.	3a. Relación	· · · · · →
△	Relaciones	↔
Relación Extrovertida A		

TABLA

GRUPO TOTAL

A ISLADOS

RECIBEN UN RECHAZO	R : 0.38 *
ELIGEN DOS VECES	R : 0.46 **
NO SON ELEGIDOS	R : 0.85 **
MMPI, ÁREA 2 BAJA	R : 0.69 **
MMPI, ÁREA 9 DE 70	R : 0.28 *
MMPI, ÁREA 3 NORMAL	R : 0.32 *
CALIFICACIONES DE 8	R : 0.38 *
INTELIGENCIA NORMA (DOMINÓ)	R : 0.34 *
INFERIOR EN ESCALA VERBAL (H.M.)	R : 0.32 *

EL NIVEL DE SIGNIFICANCIA ESTÁ INDICADO POR LOS
 ASTERISCOS: ** SIGNIFICATIVO AL .01 Y * SIGNI-
 FICATIVO AL .05.

GRUPO A

0 ELECCIÓN DADA	R : 0.46 **
2 RECHAZOS RECIBIDOS	R : 0.38 *
INFERIOR EN ESCALA VERBAL (H.M.)	R : 0.32 *
INFERIOR EN ESCALA DE EJECUCIÓN	R : 0.49 **
MMPI ÁREA 2 BAJA	R : 0.69 **
MMPI ÁREA 0 DE 70	R : 0.46 **

GRUPO B

RECHAZADOS	R : 0.53 **
1 ELECCIÓN DADA	R : 0.55 **
0 ELECCIÓN RECIBIDA	R : 0.85 **

RELACION PAREJA

RESULTADOS DE CORRELACIONES EN LOS DOS GRUPOS (A Y B).

- ** 1) CORRELACIÓN POSITIVA CON ELECCIÓN RECIBIDA (UNA) 0.30
- ** 2) CORRELACIÓN POSITIVA CON 1 RECHAZO DADO. 0.35
- * 3) PUNTAJES BAJOS EN EL ÁREA 6 Y 9 DEL MMPI. 0.24 0.25
- * 4) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJES BAJOS EN EL - 0.26
MMPI ÁREA 7.

INTERPRETACIÓN CLÍNICA:

PERSONAS CONOCIDAS PORQUE SE ENOJAN FACILMENTE Y RESPONDEN DE MANERA EXAGERADA A LAS OPINIONES QUE OTROS OFRECEN, PERO ADEMÁS TIENDEN A CULPAR A LOS DEMÁS DE SUS PROPIAS DIFICULTADES, -- DE AHÍ QUE SE ADELANTEN A RECHAZAR A LOS DEMÁS.

NO SE PREOCUPAN NI MUESTRAN CUADROS INADECUADOS EN US RES-- PONSABILIDADES. (SWENSON, CITADO POR R. NÚÑEZ) (PAG. 50)

PRESENTAN FALTA DE FUERZA MOTIVACIONAL LO QUE AYUDA A QUE - NO PRESENTEN UNA EXPLORACIÓN DE ANSIEDAD Y TENSION (ACTING-OUT) EN EL MEDIO AMBIENTE. (SUTTON EN 1952)

RELACION PAREJA

CORRELACIONES EN EL GRUPO A.

- ** 1) CORRELACIÓN POSITIVA CON DAR UNA ELECCIÓN 0.30
- ** 2) CORRELACIÓN POSITIVA CON RECIBIR UNA ELECCIÓN 0.48
- * 3) CORRELACIÓN POSITIVA CON RECIBIR ~~NINGÚN~~ RECHAZO 0.35

RELACION PAREJA

CORRELACION EN EL GRUPO B.

- * 1) CORRELACIÓN POSITIVA CON ÁREA 9 DEL MMPI BAJA 0.33
- ** 2) CORRELACIÓN POSITIVA CON 1 RECHAZO DADO. 0.59

EN NUESTRA INVESTIGACIÓN SE OBTUVIERON LAS SIGUIENTES CORRELACIONES:

ESTRUCTURA CERRADA: TRIANGULO

CORRELACIONES DE LOS GRUPOS A Y B.

- * 1) CORRELACIÓN POSITIVA CON RECHAZAR 2 VECES. 0.27
- ** 2) CORRELACIÓN POSITIVA CON MOTIVO DE LOGRO SUPERIORES A LA MEDIA. 0.31
- * 3) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJE BAJO EN EL ÁREA 5 - DEL MMPI. 0.26

TRIANGULO GRUPO A.

- * 1) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJE NORMAL EN EL ÁREA DE EJECUCIÓN. 0.34
- ** 2) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJES NORMALES EN EL ÁREA 9. 0.42
- ** 3) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJES BAJOS EN EL ÁREA 5 - DEL MMPI. 0.43
- * 4) CORRELACIÓN POSITIVA CON DAR 2 ELECCIONES Y 3 ELECCIONES. 0.32 y 0.33
- * 5) CORRELACIÓN POSITIVA CON RECIBIR 3 ELECCIONES. 0.32
- * 6) CORRELACIÓN POSITIVA CON CALIFICACIONES DE 8. 0.40
- * 7) CORRELACIÓN POSITIVA CON MOTIVO DE LOGRO ALTO (0.35355)

TRIANGULO GRUPO B.

- * 1) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJE SUPERIOR EN EL ÁREA VERBAL DEL H.M. 0.36

- * 2) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJE SUPERIOR EN EL ÁREAS 6 DEL MMPI. 0.40
- ** 3) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJE SUPERIOR + DE 70 EN EL ÁREA 9 DEL MMPI. 0.48
- * 4) CORRELACIÓN POSITIVA CON DAR 2 RECHAZOS. 0.38

RELACION: ESTRUCTURA DE LIDER.

CORRELACIONES DEL TOTAL (GRUPO A Y B).

- ** 1) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJE SUPERIOR EN INTELIGENCI EN TEST DE DOMINÓ. 0.32
- ** 2) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJES SUPERIORES EN EL ÁREA DE EJECUCIÓN DEL TEST DE HABILIDAD MENTAL. 0.37
- ** 3) CORRELACIÓN POSITIVA CON SER ELEGIDOS POR 5 O MÁS SUJETOS EN LAS SOCIOMETRÍAS. 0.77
- ** 4) CORRELACIÓN POSITIVA CON DAR 4 ELECCIONES. 0.36
- ** 5) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJES BAJOS EN EL ÁREA 4 DEL MMPI. 0.23

ESTRUCTURA DEL LIDER - GRUPO A.

- * 1) CORRELACIÓN POSITIVA CON SEXO MASCULINO. 0.34
- ** 2) CORRELACIÓN POSITIVA CON SUPERIORES EN EL TEST DE DOMINÓ. 0.43
- * 3) CORRELACIÓN NEGATIVA CON PUNTAJES NORMALES EN EL ÁREA DE EJECUCIÓN. 0.34
- * 4) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJES NORMALES EN EL ÁREA 2 DEL MMPI. 0.34

- ** 5) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJES NORMALES EN EL 5 DEL MMPI. 0.61
- ** 6) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJES NORMALES EN EL ÁREA 6 DEL MMPI. 0.43
- ** 7) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJES INFERIORES EN EL ÁREA 0 DEL MMPI. 0.40
- ** 8) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJES INFERIORES A LA MEDIA DEL GRUPO EN EL ÁREA 8 DEL MMPI. 0.43
- ** 9) CORRELACIÓN POSITIVA CON DAR 4 ELECCIONES. 0.50
- * 10) CORRELACIÓN POSITIVA CON RECIBIR MÁS DE 5 ELECCIONES.
- * 11) CORRELACIÓN POSITIVA CON DAR 0 RECHAZOS. 0.38

ESTRUCTURA DEL LIDER - GRUPO B.

- ** 1) SUPERIOR EN EJECUCIÓN DEL TEST DE HABILIDAD MENTAL
- ** 2) CORRELACIÓN POSITIVA CON RECIBIR 4 Y 5 ELECCIONES
- * 3) CORRELACIÓN POSITIVA CON DAR 0 ELECCIONES. 0.3
- ** 4) CORRELACIÓN POSITIVA CON MOTIVO DE LOGRO SUPERIOR
- * 5) CORRELACIÓN POSITIVA CON PUNTAJES NORMALES EN ÁREAS 1 Y 9 DEL MMPI. 0.32 0.38