

881325

2



UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO

PLANTEL LOMAS VERDES

Con Estudios Incorporados a la Universidad Nacional
Autónoma de México, No. de Incorporación 8813-25

La Personalidad en Relación a la Aceptación o
Rechazo dentro de un Grupo de Maestría en
Administración en la Universidad del Valle
de México, Plantel Lomas Verdes

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A
MENDEZ RAMIREZ MARIBEL

Director de Tesis:

LIC. JUAN ANTONIO MORA HINOJOSA

Revisor de Tesis:

LIC. LEOPOLDO BERMUDEZ BUCIO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

NAUCALPAN, EDO. DE MEX.

1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

MI AGRADECIMIENTO A:

*Mis padres: Jorge y Yola
Mis hijos: Diana, Nayive y Adrian
Mis hermanos: Jorge, Gabriel, Erick y Edgar
Y especialmente a mi esposo: Gerardo*

*Sin el apoyo de todos y cada uno de ellos
no hubiera podido lograr culminar esta
etapa de mi vida.*

GRACIAS

INDICE

	PAG.
INTRODUCCION	I
CAPITULO I El Grupo y el Individuo	
a) Procesos grupales. Definición de grupos y tipos. Factores de grupo	2
b) Cohesión grupal	12
CAPITULO II Personalidad, el grupo y el individuo	
a) Antecedentes	16
b) Conducta social y personalidad	17
c) Teoría de Rasgos	25
d) Teoría Biosocial	27
e) Teoría Tipológica	31
f) Teoría Factorialista	33
CAPITULO III Principales Instrumentos	
a) Sociometría. Correlación entre variables de grupo y personalidad	50
b) Sociograma	53
c) I6 PF de Catell	58

CAPITULO IV	Metodología	
a) Objetivo		75
b) Planteamiento del problema		75
c) Hipotesis		75
d) Metodología y procedimiento		81
e) Intepretación de los resultados y conclusiones		83
BIBLIOGRAFIA		92
NOTAS DE REFERENCIA		95
ANEXOS		97

INTRODUCCION

La presente investigación fué diseñada para establecer las correlaciones entre los puntajes de aceptación o rechazo en una prueba sociométrica y el Test 16 PF de R. Catell.

Para nuestro caso los sujetos fueron seleccionados por medio de un muestreo aleatorio estratificado de un grupo de alumnos que cursaban el octavo cuatrimestre de la maestría en Administración en la Universidad del Valle de México.

La muestra se integró con sujetos que pertenecían a la misma clase social denominada media alta, con un grado de escolaridad similar, cuyas edades oscilaban entre los 23 y los 38 años, de ambos sexos.

Los instrumentos utilizados fueron el Test Sociométrico de J.L. Moreno y el Test 16 PF de R. Catell.

El ser humano a través de su evolución e historia ha tenido que formar agrupaciones y conformar grupos humanos que al interactuar entre sí y realizar actividades les han permitido sobrevivir y desarrollarse al satisfacer durante esta interacción, sus necesidades

físicas, psicológicas y sociales; asimismo el contacto del hombre con otros seres humanos se da desde que nace, al depender primeramente del grupo familiar que le proporciona alimento, protección, etc., y posteriormente y a medida que crece pertenece de hecho a determinado grupo social, escolar o de trabajo.

Hoy como antaño, los problemas a los que nos enfrentamos requieren de una gran variedad de habilidades y conocimientos que se logran resolver sólo con la labor de grupo, de tal forma que la comunicación forma parte inseparable para la solución de dichos problemas ya que contiene los resultados del reflejo de la realidad, debido a la trascendencia de la formación de grupos, así como a la interacción y comunicación de sus integrantes para satisfacer sus necesidades, hacemos mención de la importancia de visualizar este aspecto inherente a los grupos

Durante el transcurso de la historia el hombre ha demostrado constante interés en los grupos, sin embargo, la aproximación dada al estudio de los mismos ha variado enormemente. Hasta comienzos del siglo XX podemos observar que quienes se interesaban en la observación personal y recurrían a documentos históricos en búsqueda de respuestas a las diferentes interrogantes que se planteaban. En esa época se trató de dar una explicación teórica especulativa a los fenómenos presentados por los grupos. Estos tratados fueron realizados por personas con gran capacidad intelectual y de renombre como pensadores, y en sus filas encontramos a Durkein, Cooley, Freud, Le Bon, Me Rougald, Ross, Tarde, Tomies y Wundf.

Los sistemas desarrollados por autores como estos son de gran amplitud y complejidad.

Sin embargo, para la segunda década del siglo XX ya había comenzado la revolución empírica en los Estados Unidos sobre todo en las áreas de las ciencias sociales y más concretamente en la Psicología y la Sociología. Los investigadores empezaron entonces a buscar datos objetivos y a distinguirlos de las impresiones subjetivas.

Para tener una mayor claridad sobre la situación actual en el estudio de los grupos nos referimos a dos maneras de enfocar el fenómeno: la tradición externa o sociología y la tradición interna o psicología.

La tradición externa concibe al grupo como una unidad social, lo analiza en sus relaciones con unidades sociales más amplias, más no en su estructura y funcionamiento interno.

La segunda forma de afrontar el estudio de los grupos es relativamente reciente, tiende a ser experimental e interesa más a la psicología.

CAPITULO I

Definición de grupo

Nuestro actual modo de vida nos exige una constante interacción con los demás. Hoy en día no podemos concebir el hombre como un ser aislado en el tiempo y el espacio. El individuo pertenece a un grupo e influye en él de manera decisiva. Por esta razón, cada día son más los psicólogos interesados en estudiar las relaciones entre la interacción social y la conducta de los seres humanos.

Podemos definir el término grupo según Olmstead (1972) como una pluralidad de individuos que se hallan en contacto los unos con los otros, que tienen en cuenta la existencia de unos y otros, y que tienen conciencia de cierto elemento común de importancia. Es menester resaltar que una de las características esenciales del grupo es la posesión de algo en común que los diferencia de los demás como grupo.

El grupo es definido como una reunión, más o menos permanente, de varias personas que interactúan y se incluyen entre sí con el objeto de lograr ciertas metas comunes, en donde todos los integrantes se reconocen como miembros pertenecientes al grupo y rigen su conducta en base a una serie de normas y valores que todos han creado o modificado

Los grupos son importantes objetos de estudio, pues dentro de su seno se presentan múltiples relaciones sociales entre diferentes

individuos, fenómenos que pueden estudiarse ya sea por observación o por experimentación.

Clasificación de los grupos

Un grupo es un conjunto de dos o más individuos interdependientes e interactivos que tratan de alcanzar objetivos comunes.¹

Existen tres clases de grupos (Funcionales,de trabajo y de intereses y amistad)

Los grupos funcionales se determinan de acuerdo con la estructura de la organización y son los de índoles permanente.

Los de tarea o de trabajo se determinan también según las necesidades específicas de la organización, pero son de naturaleza temporal.

Los de interés y amistad son básicamente informales y se constituyen basandose en aficiones,actividades y opiniones comunes.

Roles dentro de un grupo.

En un grupo cualquiera que sea la índole de este, los participantes o integrantes de el mismo, juegan roles o papeles que tienen unas características propias; considerándose como rol a las

estructuras impuestas o implícitas a la conducta de un individuo en un grupo. Los analizaremos a continuación, estos son:²

EL JEFE. Es la persona que ejerce la autoridad, no necesariamente rígido pero es seguido, toma las decisiones cuando se requiere.

EL LIDER. Este es tal vez el rol más importante, es el personaje de mayor influencia para encausar sus los esfuerzos para alcanzar las metas fijadas, tiene la susceptibilidad suficiente para captar el sentir del grupo, es quien percibe y transmite el consenso del grupo.

EL INTEGRANTE TIPO . Es el para que del grupo, y sobre todo da vida a la función del jefe y del líder, pensemos que sería de un coronel sin soldados, todos son elementos necesarios para que el grupo consiga su objetivo.

Actitudes dentro del grupo

Todo miembro del grupo puede tener para con el, actitudes y desempeños de varios tipos:³

a) Constructivos para el grupo, esto implica poner el bien

común por encima de los intereses propios y conseguir estos en la medida que son para todos.

b) Destructores para el grupo. Es el mantener la actitud de poner a los demás alrededor de uno mismo centralismo o egoísmo, que por lo tanto, entorpece el logro de el bien común.

c) Dependientes del grupo. Es la participación impersonal, sin criterio propio.

Desarrollo del grupo

"Para que un grupo pueda marchar hacia sus fines y que estos se reviertan para todos los miembros en beneficio de la multiplicidad que la labor conjunta tiene debe de atravesar por cuatro fases distintas: aceptación mutua, comunicación y toma de decisiones, crecimiento y productividad y control de organización"

Aceptación Mutua. En este lapso se establecen los patrones iniciales de comunicación, comienzan a desarrollarse las interdependencias de los miembros, todos comienzan a familiarizarse con la estructura.

Comunicación y Toma de decisiones. Esta fase se caracteriza por una necesidad de aclarar las reglas, metas y relaciones que estarán vigentes entre los miembros del grupo.

Crecimiento y Productividad. Una vez que se han indentificado sus metas, el grupo desarrolla canales de comunicación, tanto para suministrar como para recibir información; las relaciones interpersonales son adecuadas, la cohesión es notable y sus esfuerzos son satisfactorios.

Control y Organización. Constituye la etapa final del desarrollo del grupo. Durante este periodo, el líder se esforzara para facilitar las tareas y proporcionar la retroalimentación y evaluación necesarias.

Elementos estructurales de un grupo

Autores como Malcom y Knowels a su vez, consideran diez propiedades comunes a todos los grupos:⁹

Para poder estudiar un grupo es necesarios conocer esos factores, ya que estos pueden constituir una base que permita comprender las actitudes de los integrantes y en general, al grupo como organismo.

a) **Antecedentes.** Se refieren a ciertos factores que los grupos tienen. Algunos componentes de dichos antecedentes son: el que un grupo se reúna por primera vez o que se haya reunido con anterioridad; la claridad que tengan los miembros acerca de las finalidades del grupo o de alguna reunión, etc.

b) **Esquema o patrón de participación.** Esta propiedad está determinada por la dirección de las relaciones existentes dentro del grupo y por el grado de participación de los miembros en los asuntos grupales.

c) **Comunicación.** Es el proceso a través del cual es posible la transmisión de ideas, sentimientos o creencias entre las personas, hace posible la comprensión no solo entre los individuos, sino también entre grupos, sociedades, naciones, etc.

Los elementos básicos de la comunicación son:

Emisor	Mensaje	Código	Receptor
--------	---------	--------	----------

Los ruidos que pueden presentar en una comunicación (física, psíquica, etc.) interfieren y deforman el mensaje original y por lo mismo

producen distorsión.

La comunicación es muy importante en la vida del grupo, su ausencia o un mal sistema comunicativo afectan la cohesión e integración del mismo.

d) Cohesión. Esta propiedad ha sido definida por Spertt (1975) como: "El campo total de fuerzas motivantes que actúan sobre los miembros para mantenerlos en el grupo".

e) Medio ambiente. Se refiere a la dispensión de ánimos o sentimientos que se encuentran difundidos dentro del grupo. Afectan la espontaneidad de los miembros ya que, generalmente, la conducta del individuo está más o menos determinada por la forma en que percibe el medio.

f) Norma. Son las reglas que rigen la conducta de los individuos y que en conjunto forman lo que se denomina código. El objetivo de las normas es proporcionar una estructura estable en pro del logro de los objetivos planteados.

g) Patrón sociométrico. Este se puede definir como las relaciones de amistad o antipatía que existen entre los miembros de todo el grupo. Tiene una gran influencia dentro de las actitudes grupales ya

que afectan la atmósfera, la comunicación, etc. El patrón sociométrico está íntimamente ligado con el grado de cohesión existente entre los integrantes de los grupos.

h) Estructura y Organización. Todo grupo tiene una estructura para su organización tangible y otra estructura intangible. La primera se refiere a la división del trabajo y a la ejecución de las tareas esenciales. La segunda es la referente a convenios no reglamentados o implícitos, basados en criterios tales como influencia, antigüedad, perder habilidades y otros.

i) Procedimientos. Son los medios utilizados para lograr los objetivos. Al hacer la selección de los procedimientos debe tomarse en cuenta cierta flexibilidad que permita actuar cuando se produzcan cambios imprevistos.

j) Metas. Son los fines hacia los que se dirigen las actividades del grupo. Las metas deben estar relacionadas, en cierto grado, con las necesidades e intereses individuales para que estas y las necesidades del grupo se satisfagan en forma razonable.

k) Papeles o roles. Los roles son estructuras implícitas o impuestas a la conducta se puede considerar a las conductas del rol desde distintos puntos de vista.

ROLES PARA LA TAREA DE GRUPO.⁶

a) El iniciador-contribuyente. Es quien sugiere o propone al grupo nuevas ideas o una forma diferente de ver el objetivo o el problema del grupo.

b) El inquisidor de información. Es la persona que pregunta para aclarar las sugerencias hechas, en términos de su adecuación a los hechos, para obtener información autorizada y hechos pertinentes al problema que se discute.

c) El inquisidor de opiniones. Es quien elabora preguntas para poder aclarar los valores que conciernen a lo que el grupo está realizando.

d) El informante. Ofrece hechos o generalizaciones "autorizadas" o relaciona en forma adecuada su propia experiencia con el problema del grupo.

e) El opinante. Expresa oportunamente su creencia u opinión relativa a una sugerencia o sugerencias alternativas.

f) El elaborador. Explica las sugerencias en términos de

ejemplo o significados ya desarrollados.

g) El coordinador. Muestra o clarifica la relación entre las diferentes ideas y sugerencias.

h) El orientador. Define la posición del grupo con respecto a sus objetivos.

i) El crítico-evaluador. Supedita las relaciones del grupo a alguna norma o serie de normas de funcionamiento en el contexto de la tarea fijada.

PROCESOS DE GRUPO.

Grupo psicologico: Conglomerado integrado por personas que se conocen, con objetivos comunes que interactúan con frecuencia y con ideologías semejantes.

Organización social: Sistema integrado por personas y grupos que tienen el mismo objetivo.

Sociogrupos Recreativos: Jennings (1943): Aquellos en que las relaciones entre sus miembros existe principalmente en función del

trabajo conjunto de los mismos para la consecución de un objetivo común.

Psicogrupos: Aquellos en que la asociación y la interacción entre sus miembros constituye la principal finalidad de sus integrantes.

Cohesión: Puede definir cantidad de presión ejercida sobre los miembros del mismo para que estos permanezcan en el mismo.

Mayor cohesión, implica mayor necesidad que sienten los miembros por comunicarse.

Los estudios experimentales donde la cohesión de grupo figura como variable independiente arrojan resultados bastante obvios como son:

1) "A mayor cohesión de grupo, mayor será la satisfacción experimentada por sus miembros." (Exline 1957, Marguis, Guetzkow y Hems 1955)

2) "A mayor cohesión de grupo, Mayor será la cantidad de comunicación. entre sus miembros." (Back 1951, Dittes y Kelley 1956, Lott y Lott 1961).

3) "A mayor cohesión de grupo, Mayor influencia ejercida por el grupo sobre los miembros" (Back 1951, Berkowite 1954, Schachter y colaboradores 1951).

4) "A mayor cohesión de grupo, Mayor será la productividad del grupo." (Bejerstedt 1951, Calhtran y Campbell 1951).

Por otro lado los psicólogos Muzafaer Sherif y Salomón Asch mencionados por Olmstead (1972) realizaron un experimento donde se estudio el efecto ejercido por el grupo sobre la percepción del individuo.

Se sometieron varias personas al efecto autoquinético que se logra colocando al individuo dentro de un cuarto obscuro sin ninguna referencia perceptual para poderse orientar, luego se les hacía percibir un punto aparentemente en movimiento.

A los sujetos se les pidió que informaran sobre el movimiento luminoso a nivel individual y luego en grupo, llegandose así a una norma en cuanto al movimiento.

Se encontró que la mayoría de las personas prescindían de sus apreciaciones individuales para someterse a la norma establecida en grupo, hecho que se comprobó, después de disuelto el grupo, al

preguntarseles brevemente sobre la experiencia pasada.

Una de las conclusiones de tipo secundaria que se desprendió del anterior estudio se refiere a que la mayoría de ellos padecían de una duda y falta de confianza, lo cual los llevaba a someterse a la mayoría.

Lo inmediatamente anterior implica que en las relaciones entre el individuo y su grupo intervienen las características de personalidad de aquel, con lo cual, entramos en un ámbito de la naturaleza de la personalidad.

CAPITULO I

BIBLIOGRAFIA

CARTWRIGHT DARWIN, ZANDER ALVIN, DINAMICA DE GRUPO

ED. TRILLAS, MEXICO, 1972.

CHADKL J. RUY, PSICOLOGIA SOCIAL Y SOCIOMETRICA.

ED. LUMEN NOSEDA Y CIA. BUENOS AIRES, 1966.

KRECH, DAVID, ET/AL, PSICOLOGIA SOCIAL.

ED. BIBLIOTECA NUEVA, MADRID, 1972.

OLMSTEAD M.S. EL PEQUEÑO GRUPO.

ED. PAIDOS, BUENOS AIRES, 1972.

NUNNALLY, JUNM. INTRODUCCION A LA MEDICION PSICOLOGICA

ED. PAIDOS, BUENOS AIRES, 1973.

CAPITULO II

LA PERSONALIDAD

Toda persona lleva consigo una serie de potencialidades y de cualidades que la constituyen y la distinguen de cualquier otra, haciéndola única e irrepetible. El propósito de esta investigación es precisamente descubrir potencialidades y cualidades personales, En un grupo de octavo cuatrimestre en la maestría de Administración.

El primer paso será ubicarnos en nuestra realidad: ¿qué somos, qué tenemos, qué somos capaces de hacer? ¿cuáles son nuestras aspiraciones, nuestras ilusiones, nuestros logros? La respuesta será objetiva y sincera para que podamos ver resultados positivos en esta tarea de formar una personalidad definida.

Al hablar de cualidades de la persona, nos referimos no sólo a aquéllas que sobresalen en el plano exterior o físico, como podrían ser la belleza, las habilidades y destrezas, etc.; sino también a todas aquellas que surgen y se desarrollan en el plano psicológico, cultural, social y moral. De manera que para analizar una personalidad no debemos descuidar ninguno de estos aspectos.

CONDUCTA SOCIAL Y PERSONALIDAD

En varias ocasiones hemos encontrado ya la noción de jefe, líder y la función de dirección, de liderazgo. Más allá de las pruebas confusas, se trata de conceptos y de procesos difíciles de definir y explorar. El empleo de palabras anglosajonas se traduce aquí no tanto como una moda, sino como la necesidad de recurrir a vocablos más flexibles, de tonalidad menos autoritaria que los términos de jefes y dirección.

Por otra parte, ante todo se imponen ciertas observaciones capitales:

1. La autoridad, el poder, conciernen a la vez a una acción, a una operación del líder y a una relación de éste con el grupo que conduce.

2. El ejercicio práctico de la autoridad depende de modo simultáneo de las normas más colectivas ambiente, de las situaciones concretas que se examinan y de la personalidad propia del jefe.

Un examen exhausto de estos problemas implicaría, pues, una triple perspectiva: la del liderazgo como función en un grupo, con la

consideración, en especial de sus condiciones de surgimiento por un juego de influencias; la del liderazgo como relación, que puede presentar varios tipos cuyos efectos sobre el clima y la producción del grupo reclaman atención; y por último, la del liderazgo como aptitud individual, lo que a menudo se denomina "ascendiente personal", que se relaciona con problemas caracteriales y que también debe ser referido a circunstancias y tipos de tareas diversas.*

Como no podemos abordar aquí todos esos aspectos, nos limitaremos a los que se refieren en forma más directa a la dinámica de los grupos. En cuanto a las definiciones mismas, veremos que las más significativas aparecen a lo largo del camino pues el considerable número de trabajos total o parcialmente dedicados al liderazgo no abarcan menos de un centenar de fórmulas.

EL LIDERAZGO COMO FUNCION.

En un grupo institucional cualquiera (familia, empresa, sindicato, etc.), la autoridad depende de una estructura previa, y su zona de ejercicio depende de la posición ocupada por el individuo en esa estructura, por ejemplo, de su lugar en organigrama jerárquico. En todos los casos se trata, para el líder, de ser habilitado para ejercer un poder determinado sobre la conducta de un grupo de personas determinadas.

Pero no basta con definir la autoridad por el poder del emisor, pues es un hecho que ciertas directivas no son ejecutadas, o no lo son

por completo. Al carácter casi jurídico de la orden debe agregarse un carácter operacional de eficiencia, de influencia efectiva. Por eso varios autores tienden a definir la autoridad por su aceptabilidad por parte del receptor. Por ejemplo, según C. Barnad psicólogo norteamericano especializado en el estudio de las organizaciones, la autoridad es *"el carácter de una comunicación tal, que es aceptada por quien la recibe como determinante de su conducta"*.⁹ Esta segunda definición que tiene su eje en los procesos de influencia, posee la ventaja de poder aplicarse por igual al liderazgo en los grupos informales y en los grupos en vías de formación, en los cuales el líder aparece como miembro que ejerce la más fuerte influencia. En esa perspectiva, el liderazgo no será ya considerado según una perspectiva estática y estrechamente individualizada, sino como un sistema de conducta requerido por y para el funcionamiento del grupo, como una condición y una cualidad dinámica de su estructura.

Conviene además examinar la trama de ese proceso funcional, dicho de otro modo, hay que precisar aún más los pasos implicados en el ejercicio del liderazgo.

Varios estudios norteamericanos se han esforzado por desarrollar las funciones cumplidas por el líder, sea en una óptica más o menos normativa, sea a partir del análisis clínico del comportamiento de jefes eficaces, o bien a partir de testimonios emanados de miembros de grupos formales o informales. Los unos se refieren a situaciones profesionales o a tareas específicas; los otros a grupos de discusión.

El análisis realizado que refleja los rasgos principales que son comúnmente descubiertos por esos estudios y se refiere a una larga experiencia personal en materia de grupos de formación. Por lo tanto, condensa los resultados de la corriente lewiniana sobre los factores de cohesión y los de la corriente interaccionista sobre los procesos de comunicación.

Como en el caso de los factores de cohesión, en la función liderazgo se puede distinguir un doble aspecto, socio-operativo y socio-afectivo.

I. ASPECTO SOCIO-OPERATIVO

Conciérne a la persecución de objetivos y a la realización de todas las tareas propias de los grupos;¹⁰ su naturaleza es evidentemente variable (producción materia, gestión administrativa, investigación, etc.), pero en todos los casos es posible precisar las operaciones que permiten llegar a estos fines. Se trata:

- a) De operaciones relativas a la información y al método de trabajo:
 - Formular con claridad el objetivo: tarea por cumplir o problema por resolver.

- Presentar las etapas de la tarea o las dimensiones de los problemas, extrayendo de ello un plan de trabajo.
- Proporcionar las indicaciones necesarias al comienzo, y luego las que pueden resultar útiles posteriormente;
- Aportar sugerencias en casos de dificultades.

b) Operaciones vinculadas con las decisiones. Estas decisiones pueden referirse a los fines, a los medios o a ambos al mismo tiempo, en la óptica del autoritarismo tradicional, se estima que corresponde al líder decidir por sí solo, y que esa es la misma de su rol. Ya veremos que no es así, y que aquí solo se trata de uno de los tipos posibles de liderazgo. Sea como fuere, las decisiones se sitúan en el gozne de unión entre el aspecto operativo de los procesos de grupo -pues permite progresar- y el aspecto afectivo, pues implica un acuerdo, tácito o expreso, del conjunto de los participantes.

Operaciones acerca de la coordinación de los aportes y los esfuerzos.

- Revelar el rol de cada uno en relación con el de los otros.
- Asegurar y controlar esa articulación de los roles durante el trayecto.
- Hacer explícitamente el análisis de las distintas etapas del trabajo.

2. ASPECTO SOCIO-AFECTIVO

El mantenimiento de una actividad eficaz no depende solo de factores técnicos y metodológicos, sino también del clima psicológico que reina en el sentido del grupo su "moral" y esta depende a su vez del grado de motivación y de interés por la tarea, así como de las relaciones que se tejen entre los distintos miembros -incluido el jefe jerárquico- cuando se trata de una organización.

En este sentido, el liderazgo implica, entonces, otros pasos vinculados con esa función de "mantenimiento" bien destacada, ya se ha visto, por Benne, y que se refiere, no a los actos, sino a las actitudes, los valores, los sentimientos conscientes o inconsciente, Aquí una vez más según el tipo de liderazgo adoptado, las intervenciones que indicamos son más o menos acusadas e incluso a veces faltan.¹¹

Solo abordaremos por el momento los vínculos -con suma frecuencia inconscientes- que unen al líder y los miembros y que implican procesos de identificación y en ocasiones de amor o del odio, de ellos hablaremos después. Por lo demás nunca se trata, de uno o del otro lado, de pasos deliberados.

a) Intervenciones que apuntan a la estimulación y mantenimiento.

Son dominados en los grupos formales en los cuales la jerarquía es más o menos autoritaria y allí donde el líder desempeña el rol de figura central y trata de reforzar la identificación del grupo con su propia personal.

Se pueden incluir entre ellas:

- La incitación de los miembros a partir o participar al máximo en la tarea, haciendo funcionar un sistema explícito o latente de gratificaciones y sanciones.

- La tranquilización que completa el paso precedente en los casos que se desarrollan ansiedades e intensiones individuales o colectivas.

b) Intervenciones que apuntan a la facilitación social.

Se trata de restablecer o de reforzar los procesos de comunicación entre los participantes, en especial por la búsqueda de un lenguaje común por la expresión de las preocupaciones, los deseos, los puntos de vista relativos a la comunidad éste es a la actividad del grupo.

c) En ocasiones, intervenciones que apuntan a la elucidación de los procesos de grupos naturales, y de los conjuntos de factores precedentes, a medida que van surgiendo.

LOS TIPOS DE LIDERAZGO Y SUS EFECTOS.

a) **El tipo autoritario**, que apunta a influir sobre los demás de modo directo y por presión externa. Por lo demás, este tipo contiene dos especies: el jefe autocrítico, que se impone por intimidación o sanción, sin preocuparse de las reacciones de los demás. Y el jefe paternalista con puntos de mira más complejos pues quiere ser obedecido, respetado y aún amado, al mismo tiempo.¹²

b) **El tipo cooperativo**, que consiste en asociar a los demás, si no en las decisiones, por lo menos en su preparación y aplicaciones, aquí la distancia entre el líder y los otros es por lo tanto, menos grande, así como el grado de cohesión que varía en el modo autoritario.

c) **El tipo manipulador**, que consiste en influir sobre los demás de manera indirecta, y si es posible a sus espaldas. Esta actitud viene a menudo luego de los fracasos previos del estilo autoritario.

d) **El tipo elucidador**, que apunta a colocar al grupo en situación de decidir colectivamente, luego de una adquisición de conciencia de sus problemas y procesos.

TEORIAS DE LA PERSONALIDAD

En el terreno referente a la Personalidad, existen tantas concepciones como corrientes hay en la Psicología; por lo tanto vamos a hablar de algunas de ellas en términos generales.

Teoría de Rasgos. Postula que el hombre es un conjunto de características de personalidad interactuantes, que son de naturaleza duradera, tienen sentido y permiten realizar una descripción acertada del sujeto.

Se entiende así por rasgo, una constelación de características que permitan conocer el funcionamiento del individuo.

Para Allport, "personalidad es la organización dinámica, dentro del individuo, que aprueba sistemas psicofísicos que determinan su peculiar ajuste al ambiente".¹³

Según esta definición la organización dinámica, significa que la personalidad es algo más que una amalgama de conductas; por el contrario esta organizada y ese ser así organizado se desarrolla constantemente y cambia su motivación y autocontrol.

Los sistemas psicofísicos implican una cualidad cerebro y cuerpo, pero sin ser exclusivamente mental o psicológico. La personalidad es algo que envuelve concomitantes neurológicos y fisiológicos.

La personalidad es algo de sí, por sí ya y para sí; y de aquí el término determina su definición.

Siendo cada ser humano diferente a los otros, su peculiaridad lo es el tiempo, espacio y es lo que lo hace único.

Allport insiste en hablar de la personalidad como el elemento esencial.

El mismo Allport, citado por Ledford Bisonoff, en la obra interpretación a las teorías de la personalidad 1973, propuso el uso de rasgo para describir al individuo. Todo individuo, afirma, puede ser descrito por un agrupamiento distinto de rasgos. Ningún agrupamiento distinto de rasgos servirá para más de una persona, por lo cual resulta imposible una agrupación universal para todas las personas.

Ampliando la diferencia entre rasgo y actitud, Allport nos dice que ambos son predisposiciones a la respuesta y ambos deben ser únicos. *"tienen que ser iniciadores o guías de la conducta, y forman el*

punto de unión de la tendencia de factores genéticos y de aprendizaje". Sin embargo existen diferencias entre ambos conceptos. La actitud está ligada a un objeto específico o a varias clases de objeto específico o a varias clases de objetos, no así al rasgo.

Este es mayor que la actitud, de hecho cuando el número de objetos a los que se refiere la actitud aumenta, se parece más cada vez a un rasgo. La actitud puede variar desde el punto de vista de su generalidad, de altamente específica a generalmente relativa, mientras que el rasgo debe ser siempre general.

Allport distingue entre rasgos y tipos partiendo desde la extinción con la que se apliquen al individuo. Un hombre puede poseer un rasgo, pero no un tipo. Los tipos son construcciones hipotéticas del observador, y el individuo puede ser amarcado en estas, para perder así su identidad distintiva.

El rasgo puede representar la unidad de la persona, mientras el tipo debe de englobarlo.

Gardner Murphy, expone de la **Teoría Biosocial de la Personalidad**, que esta centraliza su estudio en el hombre como fenómeno biológico y social a la vez, así como la necesidad de unir estos dos aspectos en un tercer fenómeno: el de la integración.

Su teoría de la personalidad es sinónimo de teoría de la motivación. Se pregunta: "¿por qué hace el hombre las cosas que hace?". La primera definición es pues en términos del sistema bioquímico. Su naturaleza es biológica, y en ella se hayan involucradas las propiedades físicas y químicas que a su vez actúan sobre la conducta humana, ya que ninguna de estas propiedades resulta susceptible de ser ajustada a las presiones sociales.

El sistema orgánico es tensional y opera en una jerarquía compleja de partes interdependientes. Debido a que su naturaleza es biológica, el concepto de homeostasis es importante aquí. Se requiere un equilibrio biosocial para que la personalidad pueda actuar adecuadamente.

La constitución individual es el resultado de la interacción de las partes y las diferencias individuales surgen de un hecho indiscutible: "no hay dos cuerpos humanos exactamente iguales".

El crecimiento y desarrollo son también aspectos importantes resultado de la integración e interdependencia funcional de las partes.

En la sección destinada a los rasgos, Murphy inicia su discusión basado en la consideración de los aspectos biológicos de la personalidad humana. Para él los rasgos son solo indicadores superficiales de la importante interdependencia dinámica de las partes orgánicas internas tienen sus inicios más tempranos en forma de

fenómenos orgánicos que consisten en tensiones tisulares específicas. Estos rasgos orgánicos constituyen con frecuencia sistemas muy complicados de sistemas de relaciones funcionales entre los tejidos corporales y el ambiente específico en el que operan.

El hombre inicia su vida con los rasgos orgánicos que pueden ser medidos solo en forma limitada.

Pero los rasgos orgánicos ayudan a explicar el selfismo. Los rasgos le dan fuerzas y debilidades fisiológicas, pulsiones y tensiones, relajación o excitación, y lo que es más importante el factor de su propensión al éxito o fracaso en la interacción fisiológica.

Otro aspecto estudiado por Murphy es el de la personalidad Socializada.

Considera que el hombre se inicia como ente biológico, y a medida que se va integrando a su medio biológico y cultural, alcanza el nivel de ser humano socializado, en el que es capaz de vivir en armonía con otros seres humanos:

Los componentes de la personalidad socializada según Murphy son los siguientes:

1. Todas las personalidades son independientes, y no es posible considerarlas como entes independientes en un mundo social.

2. Las personalidades no son el único componente de un grupo o de la vida social. Hay que tener en cuenta otros, como aquellos fenómenos de tipo físico o geográficos, como temperatura, clima, etc. y además la vida económica ya que todo esto integra la cultura en la que el hombre se mueve, actúa y se interrelaciona.

3. El hombre no es totalmente pasivo en sus relaciones con las presiones de la vida de grupo. En efecto, los roles sociales tienen mucho valor e importancia para el individuo, puesto que influyen en el desarrollo y estructuración de su conducta tanto individual como gregaria.

4. No se debe olvidar que el hombre reacciona a aspectos muy concretos y específicos de la cultura que sus percepciones captan, y no solo de la cultura total.

En síntesis Murphy postula que la sociedad con su sistema de valores, los roles, no solo los que se derivan de sus relaciones primarias, sino también aquellas que se dan como respuestas a otros valores de otras personas, son aspectos importantes que determinan la personalidad tanto individual como grupal.

La familia como agente mediador en la formación de la personalidad, actúa también como canalizador de la cultura, por que a través de los padres socializa y aprende normas con las que debe actuar en sus relaciones sociales generales.

Dentro del estudio de la personalidad analizaremos brevemente las **Teorías Tipológicas**, cuyo representante principal es William H. Sheldon, y quien afirma que existe una relación entre el tipo de cuerpo que tiene el hombre y su conducta como ser humano, y que ambos se influyen entre sí.

Su teoría establece que existen tres componentes básicos, que son: los componentes corporales primarios y tres componentes de temperamento también primarios, que acompañan a la forma corporal.

Tipo Corporal	Conducta	Personalidad
Endomorfo	Visceroectomía	Endo/Visceroectomía
(tiende a la obesidad)	(tiende a relajarse)	
Mesomorfo	Somatotonia	Meso/Somatotonia

(tiende a ser musculoso)	(tiende a ser firme)	
Ectomorfo	Cerebrototonia	Ecto/Cerebrototonia
(tiende a ser delgado)	(tiende a contenerse)	

En términos generales este cuadro descriptivo le sirve a Sheldon para establecer la relación entre los aspectos genéticos y biológicos del hombre, que el llama Morfogenotipos, y la conducta humana, a la que llama temperamento. De esta manera explica cada tipo corporal en relación a su conducta.

El tipo mesomorfo por ejemplo, implica conductas sociales amplias, es descomplicado y amante de la comodidad y de fácil comunicación con los demás.

El tipo mesomorfo actúa en función de sus características corporales, amante de su fortaleza física, ansia de poder y lucimiento.

El tipo endomorfo busca el dominio a sus actos por la fuerza intelectual, aún en el manejo de su afectividad, y tiende a su aislamiento moderado. Aun su teoría psicobiológica no descarta el ambiente conductual que circunda al individuo, y considera que es muy

conveniente una investigación exhaustiva en todo el campo en el que funciona y actúa el organismo, antes de hacer un diagnóstico del tipo o conducta del sujeto. (Ladford S., Bischof, obra citada.)

Dentro de estas afirmaciones, el supuesto más audaz es la aseveración, de que las características de la personalidad y la posible psicopatología puede inferirse a partir del somatotipo.

Dentro del estudio de la personalidad merecen también nuestra atención las "**Teorías Factorialistas**", las cuales básicamente se caracterizan por el uso del Análisis Factorial. Esta técnica intenta explicar desde el punto de vista estadístico las diferencias en rasgos existentes entre los individuos, más que la organización mental dentro de cualquier sujeto. Brinca un modelo matemático que puede usarse para describir ciertas áreas de la naturaleza. El procedimiento empieza con un conjunto de observaciones obtenidas de una muestra dada por medio de medidas a priori de variables básicas. Se analizan las observaciones en base a sus intervenciones para determinar si las variaciones presentadas se pueden explicar en forma adecuada por un número menor de categorías básicas que aquellas con las que se inició el estudio.

De esta forma, datos obtenidos con un gran número de medidas a priori pueden ser explicados en términos de un número menor de variables de referencia.

Para realizar un análisis factorial se parte de las siguientes suposiciones:

a) Que una batería de variables interrelacionadas tienen factores comunes que corra a través de ellas y que las calificaciones de un individuo se pueden representar más económicamente en términos de esos factores de referencia.

b) Que la relación entre dos variables se puede explicar en función de la naturaleza y extensión de sus cargas factoriales comunes.

Uno de los exponentes de la Teoría Factorialista es Joy Paul Guilford, quien considera que la personalidad va a ser el patrón único de rasgos de un individuo. Un rasgo afirma Guilford es "cualquier aspecto distintivo y duradero en el que el individuo difiere de otros". Dos rasgos pueden tener distintas modalidades: somáticos (fisiológicos y morfológicos), actitudinales, temperamentales y motivacionales (intereses, aptitudes, necesidades).

Guilford explica la personalidad en función del concepto de rasgos y opina que debe tener los siguientes requisitos: cada rasgo debe representar una unidad demostrable en la personalidad.

Debe ser exacto y capaz de integrarse a una teoría general de

la personalidad. El número de rasgos integrantes debe ser mínimo y abarcar en forma comprensiva toda la personalidad.

Considera que la manera de lograr que se cumpla lo antes anotado es buscar estos conceptos por medio del análisis factorial, teniendo en cuenta que cada factor que este método arroje se aceptará como la demostración de la existencia de un rasgo primario de la personalidad.

Guilford nos proporciona una amplia visión de la personalidad descrita en términos de dimensiones (rasgos) somáticos, de aptitud, temperamentales y motivacionales.

Otro de los autores que han investigado la estructura de la personalidad es Hans Eysenck, el cual considera que es la suma de patrones conductuales, actuales y potenciales del organismo, determinados por la herencia y medio social: se origina y desarrolla a través de la interacción funcional de los cuatro sectores principales dentro de los cuales están organizados estos patrones de conducta; el sector cognoscitivo, o sea la inteligencia, el conativo o carácter, el afectivo o temperamento y el somático o constitucional.

La estructura de personalidad tiene según esta definición un fundamento primordialmente somático, hasta el punto de utilizarla como variable de personalidad relevante.

Existe según Eysenck una jerarquía en función de la importancia y generalidad de los actos y suposiciones. En el nivel más alto estarán los tipos, los cuales define como una constelación o síndrome de rasgos cuya existencia hemos observado. En el nivel inmediatamente siguiente están los rasgos que no son sino la consistencia observada entre los hábitos o actos repetidos del sujeto. Le siguen luego las respuestas habituales y finalmente las respuestas específicas, es decir un acto conductual que ocurre y se observa una sola vez.

Para Eysenck el rasgo debe definirse operacionalmente, es decir debe ir acompañado por el procedimiento de medidas específicas utilizadas.

Su objetivo es identificar los tipos en la estructura de la personalidad y propone tres dimensiones primarias: introversión-extroversión, neuroticismo, psicoticismo-no psicoticismo.

La dimensión introversión-extroversión ha sido estudiada por R.B. Catell y Eysenck quienes coinciden en las definiciones de sus características.

La sociabilidad o sea la inclinación a buscar compañía de otros, ser agradable y amistoso con los que lo rodean.

Optimismo. actitud con respecto a la organización social que se fija en lo bueno y se muestra esperanzado en lo que se refiere a la marcha de la evolución social.

La desinhibición. estado psicológico que tiende a buscar ciertos modos de expresión especialmente aquellos que manifestarían en público los pensamientos o el carácter del individuo.

Las relaciones interpersonales. facilidad para hacer amigos rápidamente y relacionarse con la gente.

La agresividad. la despreocupación, la osadía, la obstinación y la poca timidez son las demás características de la dimensión extroversión. En consecuencia el rasgo introversión se define de acuerdo a las características opuestas a las anteriores.

En resumen la persona introvertida evita a las personas, no gusta de participar activamente en la vida social y prefiere roles donde el aislamiento sea mayor.

El extrovertido por el contrario enfoca su interés y atención a su medio ambiente, goza de la simpatía que recibe de la compañía de otras personas, y prefiere actividades donde pueda relacionarse con los

demás

Una característica muy importante de estas dos dimensiones, es la de que son mutuamente independientes, es decir no guardan correlación entre sí de la población. Se puede entonces afirmar que un individuo puede presentar rasgos diversos, y ser por ejemplo tan sensible como el introvertido, pero tan sociable como el extrovertido. Es decir no podemos encajar la personalidad en un solo tipo, por ser tan compleja su estructura. Las personas se caracterizan por cierto número de rasgos, algunos de ellos correspondientes al tipo introvertido y otros del tipo extrovertido. Por consiguiente la personalidad fluctúa entre los dos extremos introversión-extroversión, y con conductas alternativas muchas veces correspondientes a estas dimensiones.

La dimensión neuroticismo en las siguientes características según Eysenck es una estructura primaria, no simplemente un síndrome. Proviene de la excitación del sistema autónomo. Los neuróticos son menos adaptados que los sujetos normales.

Los psicóticos son menos fluidos, disipan muy lentamente sus inhibiciones, son incapaces de ajustarse de inmediato a cambios ambientales y una mayor pasividad.

En términos generales, por Eysenck, la personalidad tiene bases biológicas muy definidas. El mismo autor afirma: *"considero que la introversión-extroversión esta tan constitucionalmente determinada*

como el neuroticismo. Las bases biológicas de la personalidad está constituida por el sistema nervioso central, y en particular las inhibiciones corticales".

Se supone que el neuroticismo surge de la capacidad de excitación del sistema nervioso autónomo.

Al hablar de las dimensiones que estructuran la personalidad, y utilizando los conceptos estadísticos de distribución normal de la población, establece una clasificación en la que los sujetos normales se sitúan en el centro de la curva de campana de Gauss; neuróticos y los psicóticos o anormales, en los extremos opuestos.

En un segundo ensayo de delinear las diferencias existentes entre los neuróticos, los psicóticos y normales establece una dicotomía en la que el sujeto normal se desvía como psicótico o neurótico.

Posteriormente para un nuevo enfoque entre las personas normales, psicóticos y neuróticos, propone la variación de la personalidad de normal o neurótica, de normal a psicótica, y de normal a un patrón conductal mezcla de psicótico y neurótico, y de normal a un patrón conductal mezcla de psicótico y neurótico, para quedar en una conducta psicótica, sin tocar la zona normal.

En resumen, Eysenck si bien usa la técnica estadística para el estudio de la personalidad mediante el análisis factorial, sin embargo esto es para él una herramienta dentro de la gran gama de métodos investigativos.

Considero que el yo debe tomarse como un factor importante para estudiar la personalidad. Hace mucho hincapié en la herencia y el medio ambiente como determinantes en la estructuración de la personalidad del individuo.

Teoría Multifactorial de Cattell

Para el estudio de la personalidad, Cattell, (Cattell, el análisis científico de la personalidad, 1973). emplea las dos técnicas de análisis factorial: la técnica P, que es ipsativa, es decir mide el grado de variación dentro de un individuo en sí. La otra técnica de la R o normativa, ya que se refiere al grado en que un individuo varía en relación con los otros.

Utiliza tres metodologías para la obtención de los datos: la historia de vida o datos V, que maneja la conducta en situaciones tipo vida diaria. Los cuestionarios o datos C en la segunda forma; y finalmente los datos P respecto a la estructuración de la personalidad.

Con relación a la estructura de la personalidad, Cattell afirma: *"la personalidad es aquella que nos dice lo que una persona hará cuando se encuentre en una situación determinada"*. Esto plantea el hecho de que la personalidad, y por ende la conducta, sus respuestas, lo que dice, piensa y hace el sujeto, está en función de la situación estimulante que en ese momento, vive o afecta a la persona. Entonces, el estado de ánimo en ese momento, si bien transitorio, cobra gran fuerza e importancia para el análisis del por qué de la personalidad, y más concretamente de la conducta que se de allí.

En efecto muchas oportunidades como la que se analiza, hacen que surjan compromisos de tipo emocional, que se creen nexos que atan al sujeto, sin que esto sea habitual en su repertorio conductual. Es decir, el estado de ánimo inestable en sí, es un rasgo de personalidad, pero no constituye una rasgo al encontrarse emocionalmente afectado en una situación concreta, aunque esta situación causa y determina una conducta en ese momento.

Precisamente si no tener en cuenta lo que puede ocurrir en un momento cualquiera, es uno de los errores que se cometen al juzgar la personalidad, dice Cattell. Entonces si este estado de ánimo es importante para poder entender las reacciones del sujeto, bien se podría agregar a la definición este aspecto, por lo cual podríamos decir que la Personalidad es lo que determina la conducta, permita la predicción de lo que una persona va a hacer en una situación definida y un estado de ánimo definido (Cattell, el análisis científico de la personalidad, 1973).

Al analizar los rasgos, afirma: "entendemos por rasgos una tendencia a reaccionar, relativamente permanente y amplia.

Es importante establecer la diferencias entre rasgos, que como partes componentes de la personalidad, nos ayudan a su conocimiento.

Las distinciones estan entre aquellos rasgos llamados temperamentales, dinámicos y las habilidades.

Los rasgos temperamentales tienen una relación más cercana a las características constitucionales del cuerpo. Este rasgo es normalmente estilístico, es decir tiene una conexión con la forma o el estilo del sujeto, y abarca una gran variedad de respuestas específicas, ser lento, desordenado, irritable o agresivo.

Los rasgos dinámicos guardan relación con las motivaciones e intereses del sujeto.

Las habilidades se manifiestan en la forma como una persona responde a la complejidad de la situación. Como maneja los problemas que se le presenten en el momento, Se refieren también a la efectividad con que un individuo alcanza el objetivo propuesto.

Existen otros rasgos llamados comunes, tales como la inteligencia, la sociabilidad, la introversión, etc., en el sentido de que se presentan en forma muy parecida en todas las personas, si bien pueden estar en mayor cantidad en una persona que en otras. Los rasgos únicos, los cuales son tan específicos de un sujeto, que no podría encontrarse a otra persona que lo posea, y de aquí su especificidad.

Lo rasgos y los tipos no se oponen sino que se complementan, así los rasgos se consiguen haciendo abstracción de la experiencia de muchos tipos, del mismo modo que el color se abstrae de la experiencia de muchos objetos, que tengan el mismo color.

Recíprocamente los tipos pueden y deben explicarse en términos de rasgos, como cuando se describe a una persona en función a lo que presenta externamente: entusiasmo, dinamismo, etc.

Cattell citado por José Cueli y colaboradores en la obra "Teorías de la personalidad" (1973), considera que el rasgo es un conjunto de estructuras mentales, una inferencia que se hace de la conducta observada, para explicar la regularidad o consistencia. Son unidades funcionales que se manifiestan en la conducta.

Establece una clasificación de los rasgos llamados de origen y de superficie. Los primeros son estables y muy importantes, ya que constituyen el material central del estudio de la personalidad. Los segundos son agrupamientos conductuales observables.

Cattell para descubrir los factores o rasgos dinámicos, realizó análisis factoriales de múltiples medidas de actitudes, aplicando pruebas a una muestra de adultos jóvenes. Encontró así dos tipos de factores: los ergios y los engramas.

Un ergio es una disposición psicológica innata, que permite que su poseedor adquiera reactividad ante una determinada clase de objetos. Esta reactividad lo es en términos de atención, reconocimiento, respuesta.

Dicha reactividad debe producirse ante una clase de objetos antes que otros, para sentir una emoción específica común a cada clase de objetos, e iniciar cursos de acción que cesan ante las actividades metas consumatorias.

El engrama es cualquier estructura que surge de la experiencia y persiste en una forma u otra como huella mnémica. Los sentimientos, los complejos, los hábitos, las actitudes son ejemplos de engramas.

Los estudios factoriales realizados en las investigaciones, establecen claramente estructuras definidas o ergios. Los sentimientos de otra parte constituyen otra estructura de la personalidad.

Refiriéndose al principio del desarrollo de la personalidad, Cattell hace mucho énfasis en la influencia de la herencia y del medio ambiente en su formación. Según el mismo afirma "aún no se sabe detalladamente el modo como interactúan herencia y ambiente", y si bien no siempre esta presente en el nacimiento esta influencia de la herencia, no se descarta el que se pueda manifestar más adelante.

Algunos estudios de Kretschmer (1925) sobre esta interacción muestran que la constitución pícnica y la disposición cíclica del individuo tienen relación.

Igualmente entre la esquizofrenia y la constitución leptosómica. Se han encontrado ciertamente asociaciones moderadas entre la constitución física y la personalidad, pero se requiere una mayor claridad al respecto.

Dentro del estudio de la personalidad Cattell plantea la forma como se hace el ajuste, la adaptación e integración de la personalidad y el ambiente.

Es evidente afirma que un rasgo no es algo que existe en la persona; es un concepto y una medición derivada de sus relaciones con el ambiente, aunque se apoya en la persona.

Desde otro punto de vista los rasgos de la conducta son los compromisos que se dan entre las exigencias fisiológicas del organismo, por un lado, y las exigencias físicas y sociales del medio, de otro parte. El organismo es un arreglo extraordinario e ingenioso, que busca el mantenimiento de su propia vida y propagación. Toda motivación tiene que nacer de la necesidades fisiológicas, y los rasgos reflejan las condiciones del medio físico y social.

La integración significa la cohesión en un solo fin armonioso de los diversos propósitos del individuo. En consecuencia en la medida en que se produzca esta cohesión habrá mayor integración personal.

La adaptación para Cattell, es mejor circunscribirla a lo biológico y social, o sea la medida en que la conducta del individuo le ayuda a sobrevivir y a tener éxito en la vida. Sin embargo estas dos aspectos de la personalidad pueden tener distintos niveles de significación para la persona. Un individuo mal ajustado puede estar excelentemente adaptado en términos de supervivencia.

Refiriéndose al desarrollo de la personalidad Cattell considera hay tres formas de aprendizaje para lograrlo. La primera es un simple condicionamiento. La segunda el aprendizaje medio-fin, es decir, meta-senda-recompensa, en donde se aprende un nuevo camino. La tercera vía para formar la personalidad, es aprender integralmente, que también tiene sus recompensas. Aquí ha de lograrse una satisfacción completa. Considera que gran parte de los actuales teóricos del aprendizaje han ignorado el aprendizaje integrante. "Existen varias metas dinámicas

independientes y el organismo ha de aprender a llevar al máximo su total satisfacción, inhibiendo algunas satisfacciones en favor de otras. El individuo aprende a tener una personalidad mediante un cambio dimensional en respuestas a la experiencia de una situación multidimensional". (Cattell, el análisis científico de la personalidad, 1973).

Desde el punto de vista de lo social, a Cattell le interesa el efecto del individuo sobre la sociedad y de ésta sobre aquel, de manera muy especial en relación al desarrollo de la personalidad.

Estableció el concepto de sintalidad, o sea "las características que atañen íntegramente al grupo, que producen en ese grupo una conducta consistente, y con ello la posibilidad de predecir la ejecución de ese grupo".

Mediante una serie de experiencias, relacionó familias con personas individuales, grupos sociales, examinó detalladamente cómo este factor de sintalidad influye en el individuo. Hay tres formas en que las instituciones sociales pueden influir sobre la conducta del individuo mediante una deliberada inculcación de los valores sociales, por situaciones puramente accidentales y por la reacción del individuo a esos dos factores. La familia y los ambientes culturales son importantes en la formación de la personalidad del sujeto. En la sintalidad se responde a presiones internas y externas de la familia y sociedad.

CAPITULO II

BIBLIOGRAFIA

ALLPORT, W. GORDON, LA PERSONALIDAD.
ED. HERDER, 1973.

BISCHOF S. LEDFORD, INTERPRETACION DE LAS
TEORIAS DE LA PERSONALIDAD.
ED. TRILLAS, MEXICO, 1973.

CATELL, R.B., MEDERITH S.M. TEORIAS DE LA
PERSONALIDAD.
ED. PAIDOS, 1976.

CATELL, R.B., CUESTIONARIO INVESTIGATIVO DE
LA PERSONALIDAD.
ED. PAIDOS, 1950.

CATELL R.B. EL ANALISIS CIENTIFICO DE LA
PERSONALIDAD.
ED. FONTANELLA, BARCELONA, 1972.

CUELI JOSE, REIDL. LUCEY, TEORIAS DE LA
PERSONALIDAD.
ED. TRILLAS, MEXICO, 1973.

EYSENCK HANS, EL ESTUDIO CIENTIFICO DE LA
PERSONALIDAD.
ED. LONDRES, 1970.

NUNNALLY, JUNM. INTRODUCCION A LA MEDICION PSICOLOGICA.

ED. PAIDOS, BUENOS AIRES, 1973.

RICHAUD, M.C. ESTUDIO DE LA INTELIGENCIA A TRAVES DE TRES PRUEBAS FACTORIALES.

REV, LATINOAMERICANA DE PSICOLOGIA, 1970, P.10

CAPITULO III

SOCIOMETRIA

A continuación se consideran los estudios donde se han hecho correlaciones entre las variables de grupo y la personalidad, utilizando la Sociometría.

La Sociometría es una técnica creada por el Psiquiatra J.L. Moreno (1937), propicia para detectar las relaciones sociales dentro de los grupos y determinar el grado hasta donde son aceptados o rechazados los miembros de un grupo por los demás. Moreno como gran observador, fué atraído por el estudio de las relaciones interpersonales y por las conexiones de éstas con la personalidad del hombre socializado.

La Sociometría se refiere a la medida de los fenómenos dentro del terreno social, avance que se puede equiparar al realizado por la Psicometría en la medición de los procesos Psicológicos. Para lograr definir la Sociometría el Psicosociólogo Bjarsted (1956) consultó con doscientos sociometristas, llegando a la siguiente conclusión: *"Sociometría en sentido amplio se considera como la ciencia que trata de medir cualquier relación interpersonal y Sociometría en sentido estricto como la ciencia que trata de medir las relaciones preferenciales en una situación de elección"*.¹⁴

La Sociometría en la medida que proporciona la estructura del grupo en base a los deseos espontáneos de los individuos, puede servir a la dinámica del cambio social, permitiendo organizaciones más democráticas, basados en lo implícito que dista mucho de las manifestaciones explícitas de la vida del grupo.

McClelland y Raktiff (1947), aplicaron a niños escolares un test sociométrico y otro de personalidad, con el objeto de conocer el grado de ajuste de cada alumno, para luego someter a la "*terapia de posición*", a aquellos sujetos que dieron señales de dificultades en la integración y ajustes personales.

LA SOCIOMETRIA Y SUS APLICACIONES

La obra de Basting (1975) es un compendio muy interesante sobre lo que es Sociometría y sus aplicaciones; dentro del gran número de investigaciones que presentan entre rasgos de personalidad y status sociométrico tenemos los siguientes:

1. Bonney, estudió las relaciones existentes entre el status sociométrico y el cociente intelectual, el éxito escolar y el test de personalidad de California, un cuestionario de ambiente familiar y el nivel socioeconómico, un cuestionario de intereses, y una lista de rasgos de personalidad, tales como la salud, el vigor, conformidad e

identificación con el grupo, estabilidad emocional, agresividad social, tolerancia y dependencia. De tal estudio se concluyó que existen muy pocas diferencias entre populares e impopulares, y que a pesar de la gran cantidad de rasgos estudiados, no puede destacarse ningún factor esencial.

2. Northway y Wigdar (1947), han estudiado la personalidad de los status elevados, medios e inferiores, a través del test de Rorschach. Los resultados fueron los siguientes:

Calificación sociométrica	Respuesta al Rorschach
Status alto	Mayor sensibilidad para presentir los sentimientos ajenos. Búsqueda consciente de aprobación
Status medio	Superficiales. Poco tensos interiormente. Poco ansiosos. Escasas perturbaciones emocionales.
Status inferior	No controlan sus emociones, impulsivos y egocéntricos.

3. Linsay y Goldwyn, compararon el status con los índices del test de frustración y ciertos datos del T.A.T.

A nivel del test de Rozenweig se encontró que los populares se diferencian de los aislados porque aquellos son menos extrapunitivos y su índice de conformidad con el grupo era más bajo.

En cuanto al T.A.T. no brindó ningún resultado probatorio.

4. Mill, utilizó el M.M.P.I., el Rorschach y el T.A.T. en sus estudios, no encontró diferencias significativas entre los sujetos de status elevados y los rechazados en cuanto al M.M.P.I. y el Rorschach, pero si obtuvo resultados interesantes con el T.A.T. en donde los excluidos manifiestan una gran dosis de hostilidad. A través de las investigaciones realizadas podemos encontrar que correlacionando los puntajes obtenidos en el sociograma con rasgos de personalidad a través de diferentes técnicas, unos estudios presentan datos positivos, en otros no se obtienen correlaciones y en algunos, las correlaciones encontradas son muy bajas. Es indudable que hasta el momento el problema investigado se presenta muy complejo; en la presente ocasión se intentará analizar dicho aspecto psicosociológico, a nivel de test, de Cattell, 16 P.F.

EL SOCIOGRAMA

El test sociométrico, es el instrumento más utilizado para el conocimiento y manejo de los grupos. mide el grado de aceptación y rechazo de un individuo dentro del conjunto de miembros que pertenecen a un grupo.

Presenta las siguientes ventajas:

1. Representa a los individuos de un grupo en interacción
2. Fácil manejo y aplicación rápida.
3. Despiertan el interés de los sujetos, debido a que los resultados servirán para transformar el ambiente social según sus deseos.
4. Manifiesta la trama de relaciones que se producen en toda sociedad de individuos, permitiendo así un manejo de las distintas situaciones que se presentan.
5. Nos permite detectar casos especiales dentro del grupo, para así poder realizar una entrevista con ellos, con el objeto de detectar si la falla es interna o externa, o una combinación de ellas.
6. Formalizar microgrupos de labores específicas dentro del microgrupo.

Como técnica del test sociométrico es un medio para detectar las interacciones o requisiciones dentro de un grupo determinado. Esto quiere decir, que cada miembro del grupo seleccionaría las personas con las cuales le gustaría realizar alguna actividad específica y, además un grupo de individuos con los cuales no les gustaría realizar dicha actividad.

Para Moreno los requisitos indispensables del test sociométrico son los siguientes.¹⁵

1. Establecer el límite del grupo.
2. Permitir a los sujetos escoger un número ilimitado de elecciones y rechazos.
- 3- Pedir a los sujetos que las personas que elijan (elecciones y rechazos), lo hagan basados en un criterio específico
4. Los resultados del test sociométrico deben servir para reestructurar el grupo, o sea que el sociograma no sea únicamente elemento de diagnóstico, sino también como factor terapéutico.
5. Permitir a los sujetos la privacidad en la emisión de sus respuestas, para que así, otros miembros del grupo no se enteren de sus respuestas.
6. Que la forma del test como sus preguntas sean adaptadas al nivel de los sujetos a los cuales se les va a explicar.

El sociograma para que pueda dar los frutos esperados, debe ser aplicado teniendo en cuenta que las personas a las que se les aplica conforme un verdadero grupo, o sea que sus miembros se conozcan e influyan recíprocamente, que el tiempo de interacción sea suficiente

para que les permita tener un mejor conocimiento uno del otro, así mismo es también importante el número de miembros que contiene el grupo, pues de esta depende la complejidad de su estructura.

Desde que Moreno esbozó la técnica sociométrica hasta el momento, aquella ha sufrido algunas variantes, tratando de respetar los elementos esenciales para lograr obtener los datos con exactitud y confianza.

Entre las modificaciones más utilizadas tenemos las siguientes:

a) Número de elecciones y rechazos permitidos. Cuando el grupo es demasiado grande y existen pocos subgrupos dentro de él, el investigador limita las elecciones y rechazos a 2,3,4 ó 5, para que así se facilite su representación como también su análisis estadístico.

b) Eliminación de los rechazos. No se pide a los sujetos que emitan rechazos para así evitar la tensión emocional que ese tipo de respuestas supone. Con las elecciones se puede observar cierto grado de rechazo en los pocos elegidos o no seleccionados por el grupo.

c) Carácter y tipo de pregunta. Moreno plantea que cada

sujeto debe emitir sus elecciones teniendo en cuenta alguna actividad específica. Sin embargo es posible pedir elecciones no teniendo en cuenta algún aspecto determinado, por ejemplo: ¿Cuáles son tus mejores amigos en ese grupo?

En cuanto a la interpretación se refiere, las estructuras que pueden surgir de un test sociométrico son infinitas, pues la organización de cada grupo como su malla de relaciones es distinta en cada grupo

Sin embargo, existen estructuras características, consideradas como típicas. Ellas son:

a) Selecciones mutuas o parejas. Son los sujetos que se seleccionan mutuamente.

b) Aislados. Se refiere a los sujetos que no han sido escogidos por nadie en el grupo.

c) Un sujeto escoge a otro, que a su vez escoge a un tercero y así sucesivamente.

d) Islas. Son pequeños grupos dentro del macrogrupo, que se escogen entre sí, pero no escogidos por ninguna otra

persona fuera de su pequeño círculo.

e) Estrellas o líderes. Son los sujetos que reciben el mayor número de elecciones en el grupo.

16 PF. DE R. CATELL¹⁶

Descripción de los factores del 16 PF

A. Esquizofrenia-Ciclotimia (Sicotimia-Afectimia)

B. Inteligencia baja-inteligencia alta.

C. Inestabilidad emocional-Estabilidad emocional,

E. Sumisión-Dominación

G. Baja fuerza del yo-Alta fuerza del superyo

F. Ansiedad depresiva-Agitación(Desurpencia-Surpencia)

H. Restricción-Desinhibición (Threctia-Parmia)

I. Seguridad-Dependencia(Harria-Premia)

L. Adaptación-Desconfianza(Alaxia-Protección)

M. Practicidad-Imaginación(Praxernia-Autia)

N. Ingenuidad-Astucia

O. Tranquilidad-Propensión a la culpa

Q. Conservador-Liberal.

Q2. Dependencia del grupo-Autosuficiencia

Q3. Bajo autosenntimiento -Alto autosenntimiento

Q4. Tensión de energía baja-Tensión de energía alta.

Catell para la construcción de su test se planteó miles de preguntas que fueron aplicadas a muestras sucesivas, a las cuales también en forma subsecuente se les hacía su respectivo análisis factorial. Los análisis factoriales de las últimas valoraciones llevaron a la identificación de lo que Catell describió como rasgos primarios de la personalidad.

Este inventario en cada factor es independiente de los demás ya que varios estudios de correlación entre los factores lo han demostrado.

Cada factor de este inventario pretende suministrar información nueva sobre la persona objeto de su aplicación.

El primer factor del 16 PF Factor A fue observado por Keaplin, Blauner, Krestchmer y otros. Fue Krestchmer quien lo llamó "dimensión ciclotímica", contra la dimensión esquizotímica, Correspondía pues a la antigua dicotomía psiquiátrica. Actualmente hay mucha evidencia de que cubre las bases del temperamento normal, y por esto se abandonó la nomenclatura tradicional. En este momento el polo negativo (A-) se refiere a la Sizotomía es decir emotividad plana o ausencia de emoción viva, en lugar de la Esquizotimía. En contraste el

polo positivo (A+) o Afectotimia esta relacionada con la tendencia a expresar el afecto a emoción en general, sin entrar en clasificaciones cuantitativas.

El grupo de rasgos que concurren en el polo sicotímico presenta características tales como inexpresivos, aislados, distanciados, cerrados, etc.

El polo afectotímico: espontáneo, participativos, cálidos (Krestchemer 1920)

Es conveniente anotar que el sujeto sizotímico no necesariamente es anormal, sino que tiene una inclinación temperamental a ser más cauto en la expresión emocional, más crítico y menos comprometido en sus puntos de vista, y poco preocupado por sus modales.

En cuanto al rasgo fundamental A, tiene una apreciable consideración biológica y hereditaria, y cierta relación con la diferencia constitucional con la conformación delgada o gruesa del cuerpo.

Igualmente es significativamente más alto en las mujeres que en los hombres, lo cual podría explicar la mayor expresividad emocional y mayor ternura en aquella; también está conectado con la mayor proporción conocida de trastornos maniaco-depresivos en las mujeres y esquizofrénicos en los hombres.

Ocupacionalmente hay marcadas diferencias de nivel. Así quienes están por encima de lo normal prefieren profesiones sociales, como magisterios, trabajo social; y los que puntúan bajo escogen profesiones como mecánico y aquellos trabajos donde pueden actuar solos. Los del polo positivo son "*asociados naturales*" y forman parte activa en la vida de los grupos.

Su interacción es más dinámica, establecen relaciones interpersonales adecuadas y duraderas. Tienen menos temor a la crítica, y son además factor importante.

En la solución de conflictos grupales, por su tendencia a la colaboración. grado de participación y atención con los que le rodean.

El factor B. Este factor en general esta más asociado a la capacidad potencial del desarrollo de la inteligencia. Indica una moderada tendencia de las personas más inteligentes hacia una moral estable, constancia y fuerza de sus intereses. Si bien este factor no pretende adicionar información sobre las personas, no puede descartarse que obviamente es una dimensión fundamental dentro de las diferencias individuales, y en consecuencia su estudio intenta complementar los datos sobre los rasgos originales o primarios, y que se han connotado como habilidad general.

Quienes puntúan alto en este factor tienen una alta capacidad mental general, mayor comprensión y rapidez al aprender, e intelectualmente son adaptables.

Los puntajes bajos indican una baja capacidad mental, dificultades en el manejo de los problemas abstractos, menos organizados, y más inconstantes.

El factor C esta relacionado con la fuerza del Yo y la propensión a la neuroticidad. Se caracteriza en el polo positivo porque el sujeto que califica alto muestra las siguientes características; es emocionalmente adaptable, libre de problemas neuróticos, no hipocondríaco. El polo negativo muestra sujetos emotivos, insatisfechos, con gran variedad de síntomas neuróticos, quejumbroso, evasivo (Catell 1956).

El significado de este factor parece apoyar el concepto psicoanalítico de la fuerza del Yo. Es más su demostrada y persistente correlación con la neurósis y ansiedad, según estudios realizados en Gran Bretaña, parecen sustentar esta afirmación.

Este rasgo fundamental es evidentemente uno de los aspectos más importantes para el clínico, cuando se intenta delimitar la gravedad de un cuadro neurótico. Sirve igualmente para actividades de Orientación vocacional y Educativa.

La esencia del factor parece la incapacidad para controlar los propios impulsos y emociones, especialmente para encontrar manifestaciones realistas satisfactorias.

El polo positivo muestra la fuerza de Yo en lo emocional, serenidad, madurez, etc., en el que el sujeto actúa equilibradamente. En consecuencia este factor se refiere a la integración dinámica, y a la madurez como opuestos al descontrol, desorganización y emotividad en general.

Eysenck (1953) llamó neuróticismo general a los patrones que se muestran en los grupos neuróticos, y parece que está presente en todos los tipos de desórdenes clínicos en grado bajo.

Ocupacionalmente los individuos tienden a ajustarse a las dificultades, superando los obstáculos, cuando sus puntuaciones son altas. Si son bajas, la tendencia es evitar tales situaciones, y acomodarse a las que no presentan mayor ansiedad.

En dinámica de grupos se produce un ajuste más firme y adaptado a las interacciones cuando varios de los miembros puntúan en los polos positivos. Quienes poseen promedios altos en el factor C mantienen mejor la moral del grupo. Los que puntúan bajo están

asociados a problemas de adaptación e integración grupal.

El factor E, está claramente reconocido como una dimensión "Dominio-Sumisión"; Había hasta hace poco el temor de una noción de personalidad autoritaria entre los psicólogos sociales. Incluso se modificó el concepto ya que se le asignaron características negativas, y se llegó a afirmar que una persona era aquella que pisoteaba a los de abajo, gustaba dirigir a los inferiores y pugnaba contra los superiores. Estudios realizados por Stice y Cattell, en dinámica de grupos descubrieron que este factor E, por el contrario cuando se puntuaba alto la tendencia del sujeto manifiesta un nivel alto de independencia individual para todos los miembros. Se concluyó que los miembros de un grupo con puntuación alta en dominancia establecen una sociedad más democrática y libre tal vez a causa de esta necesidad que todos tienen de autonomía.

Ocupacionalmente los puntajes más altos en dominancia se obtienen en los atletas, científicos, etc. Los bajos en los granjeros, porteros y ocupaciones similares.

Se considera en general que este rasgo está apreciablemente influido por la herencia, y es uno de los rasgos de personalidad diferente entre los dos sexos.

El factor F. comprende dos dimensiones; "Ansiedad depresiva-Agitación". En general, es uno de los integrantes más importantes de la extroversión, el cual como se verá, es componente de segundo orden de varios rasgos primarios.

Las expresiones características del factor son las siguientes: en los puntajes altos vitalidad, (entusiasta, despreocupado, dispuesto.)

Los puntajes bajos : sobriedad, taciturno, serio.

Quienes puntúan positivamente generalmente han tenido un ambiente familiar más agradable , menos coercitivo, más optimistas, más creativo, en un ambiente más general y social. Los puntajes bajos indican por el contrario un ambiente restringido. El nivel de inhibición impuesto desde la niñez o durante ella, se refleja en la edad adulta en términos de su comportamiento pésimista y negativo más retraído y taciturnos, También se pueden explicar tales comportamientos por circunstancias relativamente disciplinarias y restrictivas, como lo demuestra la mayor tendencia entre los hogares de menor clase social al compararlos con los de clase social alta. Otra razón puede ser el grado de sujeción entre las familias.

Desde el punto de vista de la "Dinámica de Grupos", los sujetos con un puntaje alto son aceptables líderes y puntúan más altos que sus seguidores. Ocupacionalmente gustan de actividades sociales, donde pueden intercambiar y dirigir personas.

El factor G. se refiere a la fuerza de Super Yo o carácter ya sea en términos altos o bajos.

Las características son las siguientes : los puntajes bajos: indican abandono de la personalidad, volubilidad, autoindulgencia,

laxitud, inseguridad, frivolidad. Los puntajes altos: consciente, persistente, responsable, emocionalmente disciplinado y con sentido del deber.

A nivel del comportamiento del grupo, el sujeto con baja puntuación tiende a desconocer las normas de su grupo, no cumple las obligaciones implícitas y frena el desarrollo de los objetivos. Los sujetos con puntaje alto están orientados hacia los estándares y reglas de grupo, con tendencias más bien conservadoras y moralistas. Hay un impulso del sujeto a ser mejor cada día.

El factor H tiene las siguientes características: Restricción-Desinhibición.

Los puntajes bajos muestran comportamientos: asustadizos, tímidos, reprimidos, sensibles a la amenaza. Los altos: gregarios, audaces, activos, impulsivos. Este fuertemente ha demostrado una apreciable asociación constitucional y autónoma. En el polo de la "Alta Tímidez", puede representar el muy discutido "temperamento leptósomico" con altas autónomas e hiperactividad. Clínicamente es concebido como un temperamento que en situaciones de stress, muestra una propensión a desordenes esquizoides.

El sujeto con H, se considera así mismo como intensamente tímido, atormentado por sentimientos irrazonables de inferioridad, impedido para expresarse, le disgustan las ocupaciones que impliquen

contactos con otros, rechazan a los que le rodean porque no es capaz para establecer relaciones con ellos.

Los sujetos con un H, muestran poca inhibición a las amenazas ambientales y a la interacción social. Se incrementa este factor con la edad. Los líderes pertenecen a este tipo de personas. (Cattell & Stice, 1954). Este factor en general sirve para seleccionar personal para aquellas ocupaciones que requieren habilidad para tratar con personas, destrezas sociales, sostener situaciones emocionales, habilidad para dirigir grupos o clubs, y todo tipo de organizaciones. Tiene un buen nivel de interacción y en los grupos su actuación es positiva y contribuye al logro de las metas grupales.

El factor I. "Seguridad-Dependencia", tiene las siguientes características: en los puntajes bajos: el sujeto es emocionalmente maduro, independiente, realista, autosuficiente, tiene baja ansiedad, casi nula.

Los puntajes altos: exigentes, inseguros, fácilmente angustiabile, inmaduros, dependientes. Las personas con puntaje I+, han demostrado desagrado por aquellas situaciones de rudeza y dificultad.

Tiene una afición romántica por los viajes, son pocos realistas y amantes del dramatismo. En el campo clínico está asociado positivamente con la neurósis. Los experimentos con pequeños grupos

muestran que las personas con estas características son motivo de quejas porque impiden llegar a una decisión al resto del grupo.

Suelen ser puntos de conflictos, por razones de su comportamiento grupal en situaciones emocionalmente críticas (Cattell, 1946).

Quienes obtienen calificaciones bajas presentan una dimensión temperamental firme, práctica, madura, generando solidaridad en los grupos donde interactúan y se convierten en elementos positivos para los trabajos de grupos.

Factor L "Adaptación -Desconfianza ". Sus características son las siguientes: los puntajes altos indican suspicacia, imaginación, dogmatismo, vive bajo frustraciones, tirano. Los puntajes bajos: confianza, aceptación, flexible al cambio, permisivo.

Un L- está presente en las decisiones positivas de los sujetos, actividades creativas, tendencia al cambio. Un L+, relación, falta de ambición y esfuerzo. Un estudio de Carter (1969) indica que hay evidencia de factores genéticos involucrados en este factor.

El factor M."Practicidad-Imaginación": Presenta las siguiente características; los puntajes altos indican imaginación, tendencias

bohemias, soñadores, fantasiosos, y autodirección. Los puntajes bajos; realismo, lógica, convencionalismo, preocupación inmediata.

Esencialmente un M+ ofrece una intensa subjetividad, vida interior. El sujeto a pesar de que se guía por sus corrientes internas y está inclinado fuertemente a olvidarse de lo práctico tiene más ansiedad interna y entra en conflicto con los que obtienen bajo puntaje, es decir un M- es un ser íntimamente autónomo.

Cattell, (1957), afirma que un M+ representa una capacidad constitucional y temperamental para disociar sistemas ideacionales y memoria. Se debería a una cualidad neurológica determinante a la intensidad de ideas y sentimientos, con alguna relación con un ambiente familiar práctico e indulgente.

A nivel de grupo, tienden a sentirse inadaptados por sus miembros. Participan y aportan ideas originales que en principio son aceptados, pero posteriormente son rechazados por impracticables. Expresan su inconformidad por las normas de grupos respecto a su unidad y al cumplimiento de tales normas.

El factor N "Ingenuidad-Astucia", en los sujetos altos indica una mente calculadora, indiferente, emocionalmente desprendido, mañoso, disciplinado. Un N-, sencillez, naturalidad, poco juicio, la persona es socialmente torpe, gregario, ardientemente implicado, muy emocional.

En general un N+, evidencia preferencias, actitudes y actuaciones sociales aceptadas.

A nivel de grupo los sujetos presentan mayor orientación sobre discusiones analíticas, centradas en las metas y aporte a las soluciones constructivas para los miembros, son puntos claves en los procesos grupales, especialmente en mantenimiento y facilitación, son más tolerantes con la mayoría, tienen mayor capacidad para la expresión genuina y una empatía natural para con las personas con un N-. Este factor por el contrario evidencia actitudes obstructoras del proceso de grupo, lentos en acción y dificultad en la interacción con los demás miembros. Por ser torpes sociales constituyen puntos de conflicto porque tienen la actividad de los participantes y porque sus intervenciones suelen ser muy desacertadas.

El factor O "Tranquilidad - Propensión a la culpa", tiene las siguientes características según los puntaje obtenidos. Quienes puntúan alto o sea un O+, se muestra aprehensivo, ansioso, inseguro, preocupados, sensibles al llanto, melancólicos, hipócondriacos. Los puntajes bajos, O-, autoconfiados, alegres, espontáneos, oportunos, despreocupados, rudos y enérgicos.

Los de O+ son siempre inestables, no soportan situaciones muy excitantes, sufren de insomnio, no son capaces de responder adecuadamente cuando se enfrentan a situaciones difíciles. Fácilmente caen en un complejo de culpabilidad, muestran síntomas neuróticos e hipocondriacos.

Desde el punto de vista grupal los que obtienen O+ alto son un factor negativo para la interacción, obstaculizan el trabajo de grupo y se sienten rechazados por sus compañeros. No participan libre y espontáneamente y sus interacciones e intervenciones son poco exitosas por ser malos expositores. El liderazgo, está relacionado con el O-

Estudios realizados por Carter (1969), concluyen que hay un factor constitucional significativo en el O. Clínicamente es muy importante este factor, primero como uno de los mayores determinantes de la ansiedad y segundo por ser un índice de neuróticismo, alcoholismo, y muchos casos de psicosis, especialmente de esquizofrenias no paranoides, (Cattell, Tatro & Komios, 1964-1965).

El factor Q1: "Conservador -Liberal". En general este factor no aparece en las evaluaciones de conducta, sino que es mejor conocido a través de lo que se ha llamado "Interés Mental", sobre el cual el sujeto responde al cuestionario del Test.

Se le considera como un conjunto de actitudes intelectuales, política y religiosas adquiridas, como lo presenta Eysenck: como sociopolíticas. Las características son las siguiente: para los puntajes altos, las personas se muestran como analíticas, con pensamiento abierto, experimentales y liberales. Los puntajes bajos: tolerantes ante las dificultades conservadoras, respetan las leyes establecidas. Un Q1+,

indica una mejor información , mayor inclinación a experimentar en la solución de los problemas, menos inclinados a moralizar,etc.

En cuanto a "Dinámica de grupos ", las personas con un puntaje alto en este factor son positivas, poseen una disposición favorable a la contribución de los procesos de grupos, propician el diálogo y la interacción, contribuyen al logro de las metas del grupo y tercián adecuadamente en las discusiones. Tienen tendencias al liderazgo.

El factor Q2: Dependencia del Grupo-Autosuficiencia.

Las características son para los puntajes altos (Q2+) autosuficiente, recursivo, preferencia por las propias decisiones. Los bajos (Q2-) socialmente dependencia del grupo, buen miembro, seguidor firme. El polo positivo muestra una persona que se aleja un tanto de las desiciones grupales, busca su propia perspectiva. A nivel de las interrelaciones se muestra insatisfecha con la integración sus comentarios se refieren a soluciones independientes, y tienden a ser rechazados. Los puntajes bajos indican personas que van con el grupo, depende de la agrupación social, convencionalistas y moldeables. No presentan dificultades para la integración y son seguidores fieles a las normas y de sus compañeros.

El factor Q: Bajo autosenntimiento-Alto autosenntimiento.

Sus características: En los puntajes altos: controlados, poder de voluntad socialmente precisos, compulsivos, controlados, pendientes de su autoimagen. Los puntajes bajos: descontrolados, descuidado por las reglas sociales, relajados en sus actitudes, impulsivos.

En general este factor representa la fuerza del interés individual sobre la autoconcepción e imagen social. Quienes puntúan alto muestran respuestas que se caracterizan por ser socialmente aprobadas, autocontrol, persistencia, consideración por los demás y preocupación por el status social.

A nivel de la dinámica de grupo, esta relacionado con los líderes, con éxito en las actividades organizativas, mecánicas y de productividad en general. Se presenta en aquellas actividades o situaciones donde se requiere objetividad, equilibrio y decisión.

Factor Q4: Baja tensión de energía- Alta tensión de energía.

Los puntajes bajos presentan las siguientes características: relajación, tranquilidad, satisfacción. Los puntajes altos: tensión, frustración, mucha ansiedad, irascibilidad.

En dinámica de grupos, los puntajes altos muestran que los

sujetos tiene poca capacidad, casi nula para la interacción adecuada. Tiene conceptos muy pobres de la unidad de grupo, rara vez son líderes y reciben poca aceptación general.

Globalmente representan un nivel de excitación y tensión altos, indicando represión y poco control libidinal.

A nivel clínico esta asociado con los estados patológicos: Maníaco depresivos, frustraciones, energía psíquica mal encausada, con ruptura del equilibrio emocional. es posible que se presente alguna incapacidad temperamental del yo, para poder manejar estas descarga frente a situaciones difíciles, por lo que puede ser un factor de depresión. No sería raro entonces, que se presente toda la gama de respuestas de frustración, ira, agresividad, que llevan a la ansiedad y a la depresión.

CAPITULO III

BIBLIOGRAFIA

ANASTASI, ANN, TEST PSICOLOGICOS.
ED. AGUILAR, 1972.

ARRUGA I. VALERI ARTHUR. INTRODUCCION AL
TEST SICOMETRICO.
ED. HERDER S.A., BARCELONA, 1974.

CATELL, R.B., MEDERITH S.M. TEORIAS DE LA
PERSONALIDAD.
ED. PAIDOS, 1976.

CATELL, R.B., CUESTIONARIO INVESTIGATIVO DE
LA PERSONALIDAD.
ED. PAIDOS, 1950.

CHADK J, RUY PSICOLOGIA SOCIAL Y
SOCIOMETRICA.
ED. LUMEN NOSEDA Y CIA. BUENOS AIRES, 1966.

EYSENCK HANS, EL ESTUDIO CIENTIFICO DE LA
PERSONALIDAD.
ED. LONDRES, 1970.

MORENO J.L., FUNDAMENTOS DE LA SOCIOMETRIA.
ED. SEBASTIAN DE AMORRORTU, BUENOS AIRES,
ARG. 1972.

CAPITULO IV

METODOLOGIA

Objetivo:

El objetivo de a investigación es establecer las correlaciones entre los puntajes de aceptación o rechazo en una prueba sociométrica y el 16 PF de Catell.

Formulación del Problema:

Existe correlación entre los puntajes de aceptación o rechazo de un sociograma y los factores de personalidad del 16 PF. ¿Cual es la correlación entre los factores (A; C; F; H; Q; Y Q3) del 16 PF de Catell y el grado de aceptación o rechazo medido por el sociograma?

Hipotesis

HA El ser aceptado o rechazado en un grupo guarda relación con los rasgos de personalidad.

HO El ser aceptado o rechazado en un grupo no guarda relación con los rasgos de personalidad.

HI En un grupo, los sujetos que obtienen mayor aceptación en un sociograma correlacionarán significativamente con puntajes altos en los factores de personalidad A; C; F; H; Q; Q1 Y Q3

del 16 PF.

H10. En un grupo los sujetos que obtienen mayor aceptación en un sociograma no correlacionarán significativamente con los puntajes altos en los factores de personalidad A; C; F; H; Q; Q1 Y Q3 del 16 PF.

H2. En un grupo los sujetos que obtienen puntajes de mayor rechazo en un sociograma correlacionarán significativamente con puntajes bajos en los factores de personalidad A; C; F; H; Q; Q1 Y Q3 del 16 PF.

HO2. En un grupo los sujetos que obtienen puntajes de mayor rechazo en sociograma no correlacionarán significativamente con puntajes bajos en los factores de personalidad A; C; F; H; Q; Q1 Y Q3 del 16 PF.

Variables:

Son reversibles

V1: Aceptación-Rechazo en un grupo.

V2: Factores de personalidad de un grupo.

Dichas variables se encuentran en escala de intervalos.

Otras variables que se considerarán :

A: De los sujetos

<i>Que</i>	<i>Como</i>	<i>Porque</i>
1. Status socioeconómico	Escogimos sujetos que pertenecen a la clase social económica media alta	Se supone que el pertenecer a la misma clase social sus integrantes presentaran motivos y valores semejantes
2. Sexo	tomando un grupo que tenía ambos sexos	Gran parte de las relaciones interpersonales suelen estar determinadas por las características de personalidad muy ligadas al sexo.
3. Grado escolaridad	de Conformado por un grupo de alumnos de 8o. cuatrimestre de la maestría en Administración de la Universidad del Valle de México plantel Lomas Verdes.	Se ha comprobado que quien posea mayores conocimientos en un grupo tiende a ocupar mejor status que los demás miembros de ese grupo.

4. Edad	Las edades oscilan entre los 22 a los 38 años	Así se conforma un grupo que amerite valores experiencias y expectativas semejantes.
5. Tiempo de conformación del grupo	de Escogiendo un grupo que mantiene un tiempo de dos años de conformación.	Es esencial en las relaciones interpersonales que los individuos tengan cierto tiempo de conocerse para que así puedan emitir conceptos recíprocos adecuados.
6. Tipo de actividad	Tomando sujetos de estudiantes de Maestría	Al homogenizar la actividad se supone que todos los sujetos tendrán similares motivos y aspiraciones.

B. Del medio ambiente:

7. Lugar	Aplicamos las pruebas en las mismas instalaciones donde se dan las clases de Maestría	de esta forma dicho estímulo es igual para cada uno de los sujetos.
----------	---	---

C. De los experimentadores:

8. Instrucciones para Empleando las De esta forma las pruebas mismas instrucciones evitamos distorsión en para cada tipo de la aplicación. prueba utilizada.

D. De los instrumentos.

9. Exactitud del Aplicandoles los Se consigue de esta instrumento mismos instrumentos manera que los sujetos a todos los sujetos. presenten uniformidad en las respuestas.

Definición Conceptual de los Factores.

Rasgos de personalidad:

Según Cattell, son las tendencias a reaccionar relativamente amplio y permanente; por lo tanto, permite la predicción de lo que una persona va a hacer en una situación determinada.

Puntajes Obtenidos en el sociograma:

Posición relativa de los sujetos dentro de la configuración específica del grupo.

Definición Operacional de Factores .

Rasgos de personalidad:

Puntajes obtenidos en el 16 PF en los factores A; C; F; H;

Q;Y Q3

Este factor tendra dos valores :

alto equivale a un puntaje mayor de 6

bajo que corresponde a un puntaje menor de 5.

Puntajes obtenidos en el sociograma:

Puntuaciones obtenidas por los mismos sujetos en el sociograma.

Este factor tiene dos valores

Aceptación (puntaje de mayor elección) y

Rechazo (puntaje de mayor rechazo).

Correlación de Pearson:

Medida del grado de asociación entre dos variables. Obteniendo una medida de asociación que se base en los rangos de las observaciones y no en los valores numéricos de los datos.

Su Fórmula :

$$r = \frac{N \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{N \sum x^2 - (\sum x)^2 \quad N \sum y^2 - (\sum y)^2}$$

Metodología

Cuasiexperimental o Preexperimental de una medición de un solo grupo en un estudio de campo a nivel descriptivo donde la muestra es una aleatoria estratificada. (que son grupos homogéneos donde todos los miembros tienen la misma posibilidad de ser seleccionados, teniendo como ventaja que cuando se diseña bien, refleja más exactamente las características de la población de donde se extrajeron que otras clases de muestreo, usamos el muestreo estratificado cuando cada grupo presenta una pequeña variación en su interior pero existe una amplia variación entre ellos

Instrumentos:

16 P.F. de Catell que es una prueba verbal de la personalidad, compuesta de 182 Items que dan información acerca de los dieciséis factores propuestos por R. Catell en rasgos tales como los siguientes:

A.....Q4

El sociograma:

el test sociométrico es el instrumento más utilizado para el conocimiento y manejo de los grupos. Mide el grado de aceptación o rechazo de un individuo dentro del conjunto de miembros que pertenecen a un grupo, y la cohesión grupal.

Procedimiento:

Estuvo conformado básicamente por dos pasos a saber:

a) Se visitó el grupo respectivo de 8o. cuatrimestre de U.V.M.; luego se les entregó a cada miembro del grupo un cuestionario sociométrico y se les dieron las siguientes instrucciones:

"En este cuestionario encontrará usted varias preguntas que deberá contestar lo más sinceramente posible, ya que sus respuestas tendrán como única finalidad ayudarle a usted y a sus compañeros en la vida social. Debe escribir la letra correspondiente a cada persona de su grupo que considere más apropiados en orden descendente. Sólo pueden elegir compañeros de su grupo, puede escribir la misma letra en varias respuestas," y se les leyó un ejemplo.

Se tabuló el sociograma para obtener los valores sociométricos SP (status de elecciones) y Sn (status de rechazos) presentados por (Arruga y Valeri) se pasó a la segunda etapa.

La prueba estadística es aplicable a los datos, debido a que cada factor del 16 PF es independiente de los otros y se supone que están midiendo aspectos diferentes del sujeto.

Las condiciones que justificaron la aplicación de esta prueba

estadística son las siguientes:

1. El hecho de que la muestra fue aleatoria simple estratificada.
2. El supuesto de que la distribución de los puntajes a correlacionar mostraba por lo menos una aproximación tosca a la curva normal.

Además se llevó a cabo una correlación de Pearson por medio de la cual se determinarán la aceptación o rechazo del grupo de uno de los instrumentos utilizados, con el objeto de constatar la supuesta diferencia de las muestras que se utilizaron en el estudio.

INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

Uno de los problemas que ha llamado particularmente la atención es el status sociométrico y los factores psicosociales a los que está ligado. ¿Se ha preguntado cuál es la diferencia entre un líder, una persona aislada, una excluida y un sujeto promedio?

En efecto, el líder ha sido considerado como aquel miembro que en el grupo ejerce mayor influencia, y en consecuencia su posición central le facilita la conducción del resto de las personas. Sin embargo, más que de líder como tal, debería hablarse de "cuantía conductora" ya

que realmente es una variable cuantitativa la que establece, la diferencia con otros que en el grupo tienen también cierto tipo de influencia. Tal es el caso de la persona llamada popular, la cual aunque también tiene influencia sobre el grupo, sin embargo no es un líder, es decir no es un conductor del grupo.

Los aislados no constituyen un grupo homogéneo, sino que por una parte, incluyen a los sujetos que reciben tan pocas elecciones como rechazos, y por otra parte también pertenecen a ciertos miembros que reciben muchos rechazos, más no en el sentido exacto de los excluidos, es decir, si son rechazados no lo son necesariamente por las mismas razones que aquello.

En cuanto a persona excluida, parece tener según afirma Kidd (1951), citado por Basting (1975), unas características de personalidad que constituyen y justifican el factor de rechazo. En efecto, su comportamiento es a menudo deficiente en sus relaciones interpersonales y por lo mismo sus interacciones grupales están restringidas.

El estudio del liderazgo ha llegado a sobrepasar ampliamente el marco de la sociometría y ha sido objeto de trabajos intensivos, merced a sus posibilidades de aplicación en campos tales como el ejército, la industria y la educación.

Igualmente ha atraído a gran número de psicólogos el

investigar las relaciones entre los rasgos de personalidad y el status sociométrico.

Según el pensamiento de Basting, el liderazgo, la popularidad, la exclusión y el aislamiento como elementos constitutivos del status sociométrico, tienen su origen en el aspecto físico, en las cualidades intelectuales, en los rasgos de carácter, en las aptitudes y en muy diferentes dependencias grupales, que incluso se deben a diversas combinaciones de todas estas características.¹⁷

Generalmente cuando se plantean estudios que interrelacionan estos rasgos de personalidad, y variables de grupo, el investigador internamente espera la confirmación de sus hipótesis de trabajo. Sin embargo no hay de qué asombarse si el examen estadístico de correlaciones con los resultados de escalas de apreciación, de cuestionarios y de otros instrumentos de medida igualmente analíticos, solo arriba a resultados parciales, o incluso definitivos que rechacen dichas hipótesis.

Los resultados obtenidos en la presente investigación apoyan la hipótesis de que no necesariamente los sujetos que obtuvieron puntajes de mayor aceptación y mayor rechazo en la prueba sociométrica, puntuaron altos y bajos en el 16 P.F. de Cattell, respectivamente.

Estos resultados no están de acuerdo con los siguientes

autores: Northway y Widgar (1947), quienes encontraron que aquellos sujetos cuyo status sociométrico es más elevado manifiestan en el Rorschach una mayor sensibilidad para presentir los sentimientos ajenos y una consciente búsqueda de aprobación; los sujetos con un status bajo, son los más inadaptados, no controlan sus emociones, y parecen ser más impulsivos y egocéntricos. Lindsay y Goldwin compararon el status sociométrico con los índices del test de frustración y ciertos datos del T.A.T.

A nivel del test de Rosenzwaig, se encontró que los sujetos populares se diferencian de los aislados porque aquellos son menos expunitivos y su índice de conformidad con el grupo era más bajo.

En cuanto al T.A.T. éste no brindó ningún resultado probatorio.

De otra parte algunos estudios apoyan los resultados obtenidos en la presente investigación, entre los cuales citaremos a los siguientes:

Mill utilizó el M.M.P.I., El Rorschach y el T.A.T.; en sus estudios no encontró diferencias significativas entre los sujetos de status elevado y los rechazados en cuanto al M.M.P.I. y el Rorschach, pero obtuvo resultados interesantes con el T.A.T. A través de las investigaciones realizadas se demostró que los sujetos excluidos manifiestan una gran dosis de honestidad.

Noney estudió las relaciones existentes entre el status sociométrico y el cociente intelectual, el éxito escolar y el test de

personalidad de California, un cuestionario del ambiente familiar y el nivel socioeconómico, un cuestionarios de intereses y una lista de rasgos de personalidad, tales como salud y vigor, conformidad e identificación, tolerancia y dependencia. De tal estudio se concluyó que existían muy pocas diferencias entre los populares y los llamados impopulares, y que a pesar de la gran cantidad de rasgos estudiados, no puede destacarse ningún factor esencial.

El estudio de Lindsey y Goldwin ya mencionado, en donde no se encontró ninguna diferencia entre los sujetos populares y aislados, a nivel del T.A.T.

El trabajo de Mill, ya citado, en cuanto no se encontraron diferencias significativas entre los sujetos de status elevados y los rechazados, utilizando el M.M.P.I. y el Rorschach.

Husquinet, citado por Basting, utilizó el T.A.T. y efectuó un estudio de seis protocolos: dos de líderes, dos de sujetos aislados y dos de sujetos rechazados. Dichas experiencias le permitieron captar las relaciones interpersonales de los sujetos en el medio familiar, y a la vez en el grupo de los compañeros. Se llegó a la conclusión de que la correspondencia entre el status sociométrico y la situación afectiva traducida por el T.A.T., implica la identidad del individuo de un grupo al otro. Colocado en un medio nuevo, la persona solo puede repetir compulsivamente las relaciones vividas en el medio anterior.

Esta investigación de Husquinet deja entrever que el comportamiento de los sujetos en el nuevo grupo está determinado por el grupo familiar más que por aspectos individuales.

Besting implica el pensamiento de Husquinet y sostiene "el grado de atracción que ejerce un individuo, ya se trate de una atracción con base afectiva o no, no depende de rasgos de personalidad, si por éstos se entienden ciertos rasgos señalados por los psicólogos sobre las bases de observaciones generalizadas, sin que estos factores personales sean relacionados socialmente con los sujetos en observación"

Es decir, que en un marco sociométrico, una personalidad no puede ser juzgada de acuerdo a normas generales, sino que debe serlo según los patrones o normas grupales. Cada grupo posee sus propios valores, y estos intervienen de manera apremiante cuando sus miembros emiten elecciones y rechazos.

Por todas estas consideraciones, el presente estudio comparte los resultados de las investigaciones citadas que respaldan las conclusiones a las cuales hemos llegado, en el sentido de que no existen diferencias significativas entre los puntajes de mayor aceptación y mayor rechazo de los sujetos en el sociograma, con respecto 16 P. F. de Cattell.

Lo anterior derivado de la comprobación de las siguientes hipótesis:

HO El ser aceptado o rechazado en un grupo no guarda relación con los rasgos de personalidad.

HIO. En un grupo los sujetos que obtienen mayor aceptación en un sociograma no correlacionarán significativamente con los puntajes altos en los factores de personalidad A; C; F; H; Q; Q1 Y Q3 del 16 PF.

HO2. En un grupo los sujetos que obtienen puntajes de mayor rechazo en sociograma no correlacionarán significativamente con puntajes bajos en los factores de personalidad A; C; F; H; Q; Q1 Y Q3 del 16 PF.

Y del rechazo de estas hipótesis:

HA El ser aceptado o rechazado en un grupo guarda relación con los rasgos de personalidad.

HI En un grupo, los sujetos que obtienen mayor aceptación en un sociograma correlacionarán significativamente con puntajes altos en los factores de personalidad A; C; F; H; Q; Q1 Y Q3 del 16 PF.

H2. En un grupo los sujetos que obtienen puntajes de mayor rechazo en un sociograma correlacionarán significativamente con puntajes bajos en los factores de personalidad A; C; F; H; Q; Q1 Y Q3

del 16 PF.

De otra parte, se presentan las siguientes observaciones en relación a la utilización de la prueba 16 PF de acuerdo con los resultados obtenidos:

1. No existe una personalidad típica de líder, y el test no ofrece información para inferir características de liderazgo.
2. El test no contribuye significativamente a la conformación de grupos seleccionados por características de personalidad.
3. Consideramos que la presente tiene gran utilidad en la industria, educación, entidades de formación y psicoterapia de grupo, por cuanto la utilización del Sociograma para la identificación de las personalidades de mayor influencia sigue vigente.

CAPITULO IV

BIBLIOGRAFIA

GARRET HENRY, ESTADISTICA EN PSICOLOGIA Y EDUCACION.
ED. PAIDOS, BUENOS AIRES, 1971.

SIEGEL, SIDNEY, ESTADISTICA NO PARAMETRICA.
ED. TRILLA, MEXICO, 1974.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

ALLPORT, W. GORDON, LA PERSONALIDAD.
ED. HERDER. 1973

ANASTASI, ANN, TEST PSICOLOGICOS
ED. AGUILAR, 1972

ARRUGA I. VALERI ARTHUR. INTRODUCCION AL TEST
SICOMETRICO
ED. HERDER S.A., BARCELONA. 1974

BISCHOF S, LEDFORD. INTERPRETACION DE LAS TEORIAS DE
LA PERSONALIDAD
ED. TRILLAS. MEXICO. 1973

CARTWRIGHT DARWIN, ZANDER ALVIN, DINAMICA DE
GRUPO
ED. TRILLAS, MEXICO, 1972

CATELL,R.B., MEDERITH S.M. TEORIAS DE LA
PERSONALIDAD
ED. PAIDOS, 1976

CATELL,R.B., CUESTIONARIO INVESTIGATIVO DE LA
PERSONALIDAD
ED. PAIDOS, 1950

CATELL R.B. EL ANALISIS CIENTIFICO DE LA
PERSONALIDAD.
ED. FONTANELLA, BARCELONA, 1972

CUELI JOSE, REIDL LUCEY, TEORIAS DE LA PERSONALIDAD
ED. TRILLAS, MEXICO, 1973

CHADK J, RUY, PSICOLOGIA SOCIAL Y SOCIOMETRICA
ED. LUMEN NOSEDA Y CIA. BUENOS AIRES, 1966

EYSENCK HANS, EL ESTUDIO CIENTIFICO DE LA PERSONALIDAD
ED. LONDRES, 1970

GARRET HENRY. ESTADISTICA EN PSICOLOGIA Y EDUCACION
ED. PAIDOS, BUENOS AIRES, 1971

GUIGAN MC. PSICOLOGIA EXPERIMENTAL
ED. TRILLAS, MEXICO, 1973

HOPE K. MANUAL PRACTICO DE ESTADISTICA AVANZADA
ED. FUENTES IMPRESORA, 1970

KRECH, DAVID, ET/AL, PSICOLOGIA SOCIAL
ED. BIBLIOTECA NUEVA, MADRID, 1972

MORENO J.L., FUNDAMENTOS DE LA SOCIOMETRIA
ED. SEBASTIAN DE AMORRORTU, BUENOS AIRES, ARG. 1972

NUNNALLY, JUNM. INTRODUCCION A LA MEDICION PSICOLOGICA
ED. PAIDOS, BUENOS AIRES, 1973

OLMSTEAD M.S. EL PEQUEÑO GRUPO.
ED. PAIDOS, BUENOS AIRES, 1972

RICHAUD, M.C. ESTUDIO DE LA INTELIGENCIA A TRAVES DE TRES PRUEBAS FACTORIALES
REV, LATINOAMERICANA DE PSICOLOGIA, 1970, P. 10

SIEGEL, SIDNEY. ESTADISTICA NO PARAMETRICA. ED.
TRILLAS. MEXICO, 1974

NOTAS DE REFERENCIA

- ¹ Marvin E. Shaw, *Group Dynamics: The Psychology of Small Group Behavior*. Nueva York, Mc. Graw Hill, 1971, pag. 5
- ² Robert F. Bales, *Interaction Process Analysis: A method for the study of small groups*. Cambridge, Mass., Addison Wesley Press, inc., 1950, pag. 33
- ³ Stanley Schacter, *The Psychology of Affiliation*, Stanford Ca. Stanford University Press, 1959, pag. 24
- ⁴ Bernard M. Bass, *Organizational Psychology*. Boston, Allyn and Bacon, Inc., 1965, pag. 197-198
- ⁵ Phillip R. Constanzo y Marvin E. Shaw, Conformity as a function of age level, *Child development*, diciembre 1966, pag. 164
- ⁶ Marvin E. Shaw, Gerald H. Rotschild y John F. Strickland, Decision processes in Communication Nets, *Journal of Abnormal Psychology*, mayo 1957, pags. 323-330
- ⁷ John R. P. French Jr., The disruption and cohesion of groups, *Journal of Abnormal Psychology*, julio 1941, pags. 361-377
- ⁸ Edgar H. Schein, *Psicología de la Organización*, Prentice Hall Internacional, Febrero 1982, pags 100-103
- ⁹ Edgar H. Schein, *Psicología de la Organización*, Prentice Hall Internacional, Febrero 1982, pags 103-106
- ¹⁰ Freeman E. Kast., James E. Rosenzweig, *Organization and Management: A Systems Approach*, 2a. Ed., Nueva York, Mc. Graw Hill, 1974, pag. 278
- ¹¹ Blake R.R., Mouton J. *The Managerial Grid*, Houston, Tex., Gulf Publishing, 1964, pag. 420-435
- ¹² Rocco Carzo Jr. y John N. Yanouzas, Effects of Flat and Tall Organization Structure, *Administrative Science Quarterly*, junio 1969, Pag. 191
- ¹³ Catell, R.B., Meredith S.M. *Teorías de la personalidad*, Ed. Paidós, 1976, Pag. 98-120
- ¹⁴ Moreno J.L., *Fundamentos de la Sociometría*, Ed. Sebastian de Amorrotu, Buenos Aires.

Arg. 1972. Pag. 12-13

- 13 Anastasi, Ann, Test Psicologicos, Ed. Aguilar, 1972, pag. 72
- 16 Catell, R.B., Cuestionario Investigativo de la Personalidad, Ed. Paidós, 1950, pag. 56-72
- 17 John R.P. French, Jr., Bertman Raven, The bases of Social Power, Michigan, Institute for Social Research, 1959, pag. 155-164

MATRIZ DE INTERACCION

ELEGIDO

E
L
E
C
T
O
R

	A	B	D	F	G	H	K	L	M	N	O
A	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B	/	-	-2	-2	4	2	5	4	/	-3	6
D	-1	-1	-	/	2	5	2	2	2	4	5
F	0	0	0	-	0	0	0	0	0	0	0
G	/	/	1	2	-	/	5	5	6	2	5
H	-3	-3	3	-3	-2	-	1	1	1	1	2
K	2	2	2	2	2	2	-	6	3	/	5
L	6	6	6	6	6	6	6	-	6	6	6
M	2	3	3	3	6	2	5	4	-	2	6
N	2	-2	6	2	4	6	/	/	4	-	4
O	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	-

CALIDAD	14	15	23	17	26	25	26	24	24	17	39
	-6	-6	-2	-5	-2	-	-	-	-	-3	-
	8	9	21	12	20	25	26	24	24	14	39

CANTIDAD	4	4	7	6	7	7	7	7	7	5	8
	-3	3	1	2	1	0	0	0	0	0	1

COHESION DEL GRUPO

TOMADO DE LAS FRECUENCIAS DE ELECCION

BK BL BO	DF DG DH DK DL DM DO	GK GL GM GN GO	HK HL HM HO	KL KM KO	LM LO	MN MO	NO
----------------	--	----------------------------	----------------------	----------------	----------	----------	----

COHESION:

$$C = \frac{27}{\frac{N(N-1)}{2}} = \frac{27}{\frac{11(10)}{2}} = \frac{27}{55} = 0.49 \quad \times \quad 100 = 49\%$$

INDICE DE ELECCION

COHESION

	LABORAL	RECREATIVO
A	40% -	30% -
B	34% 54%	40% 54%
D	40% 45%	30% 38%
E	- 10%	- 40%
G	30% 6%	50% 10%
H	30% 3%	20% -
K	40% 10%	20% 50%

L	30% 10%	40% 10%
M	20% 10%	40% -
N	30% 5%	30% -
O	60% 2%	60% -

**INDICE DE
CENTRALIDAD
POR SUJETO**

ICA=	$\frac{+}{N-1}$	
A=	$\frac{4}{10}$	40%
B=	$\frac{4}{10}$	40%
D=	$\frac{7}{10}$	70%
F=	$\frac{6}{10}$	60%
G=	$\frac{7}{10}$	70%
H=	$\frac{7}{10}$	70%
K=	$\frac{7}{10}$	70%
L=	$\frac{7}{10}$	70%
M=	$\frac{7}{10}$	70%
N=	$\frac{5}{10}$	50%
O=	$\frac{8}{10}$	80%

**CORRELACION ENTRE GRADO
DE ACEPTACION Y FACTORES
DE PERSONALIDAD A,C,F,H,O,Q**

CL	
CR	

A	C	F	H	O	Q3
0.26	0.24	0.002	0.06	0.2	0.27
0.6	0.14	0.26	0.64	0.03	0.42

CORRELACION ACEPTACION-RECHAZO

03

COHESION RECREATIVA

COHESION RECREATIVA

X= SOCIOGRAMA
Y= 16 PF CATELL

FACTOR		A				
S	X	Y	X ²	Y ²	XY	
1	50	6	2500	36	300	
2	40	8	1800	64	320	
3	30	7	900	49	210	
4	40	5	1800	25	200	
5	50	3	2500	9	150	
6	20	6	400	36	120	
7	50	5	2500	25	250	
8	40	5	1800	25	200	
9	40	6	1600	36	240	
10	50	5	2500	25	250	
11	60	3	3600	9	180	

470	59	21300	339	2420
-----	----	-------	-----	------

FACTOR		C				
S	X	Y	X ²	Y ²	XY	
1	50	8	2500	36	300	
2	40	4	1800	16	160	
3	30	7	900	49	210	
4	40	4	1800	16	180	
5	50	7	2500	49	350	
6	20	6	400	36	120	
7	50	5	2500	25	250	
8	40	9	1600	81	360	
9	40	3	1600	9	120	
10	50	5	2500	25	250	
11	60	5	3600	25	300	

470	61	21300	367	2580
-----	----	-------	-----	------

$$R = \frac{11(2420) - (470)(59)}{\sqrt{[11(21300) - (470)^2][11(339) - (59)^2]}}$$

$$R = \frac{26620 - 27730}{\sqrt{(13400)(248)}}$$

$$R = \frac{1,110}{\sqrt{3,323,200}}$$

$$R = \frac{1,110}{1,822.96}$$

$$R = \underline{0.80}$$

$$R = \frac{11(2580) - (470)(61)}{\sqrt{[11(21300) - (470)^2][11(367) - (61)^2]}}$$

$$R = \frac{28380 - 28670}{\sqrt{(13400)(318)}}$$

$$R = \frac{290}{\sqrt{4,234,400}}$$

$$R = \frac{290}{2,057.78}$$

$$R = \underline{0.14}$$

CORRELACION ACEPTACION-RECHAZO

COHESION RECREATIVA

COHESION RECREATIVA

104

X= SOCIOGRAMA
Y= 16 PF CATELL

FACTOR		F			
S	X	Y	X ²	Y ²	XY
1	50	10	2500	100	500
2	40	8	1600	64	320
3	30	5	900	25	150
4	40	7	1800	49	280
5	50	9	2500	81	450
6	20	4	400	16	80
7	50	4	2500	16	200
8	40	3	1800	9	120
9	40	3	1800	9	120
10	50	4	2500	16	200
11	60	5	3600	25	300

FACTOR		H			
S	X	Y	X ²	Y ²	XY
1	50	6	2500	36	300
2	40	6	1600	36	240
3	30	7	900	49	210
4	40	7	1800	49	280
5	50	8	2500	64	400
6	20	3	400	9	60
7	50	7	2500	49	350
8	40	3	1600	9	120
9	40	5	1800	25	200
10	50	7	2500	49	350
11	60	5	3600	25	300

470 62 21300 410 2720

470 64 21300 400 2810

$$R = \frac{11(2720) - (470)(62)}{[(11(21300) - (470)^2) (11(410) - (62)^2)]}$$

$$R = \frac{11(2810) - (470)(64)}{[(11(21300) - (470)^2) (11(400) - (64)^2)]}$$

$$R = \frac{29920 - 29140}{[(13400)(666)]}$$

$$R = \frac{30910 - 29140}{[(13400)(556)]}$$

$$R = \frac{780}{8,924,400}$$

$$R = \frac{1,770}{7,450,400}$$

$$R = \frac{780}{2,987.37}$$

$$R = \frac{1,770}{2,729.50}$$

$$R = \underline{0.26}$$

$$R = \underline{0.64}$$

CORRELACION ACEPTACION-RECHAZO

COHESION RECREATIVA

COHESION RECREATIVA

105

X= SOCIOGRAMA
Y= 16 PF CATELL

FACTOR		O				
S	X	Y	X ²	Y ²	XY	
1	50	5	2500	25	250	
2	40	5	1600	25	200	
3	30	1	900	1	30	
4	40	3	1600	9	120	
5	50	2	2500	4	100	
6	20	7	400	49	140	
7	50	5	2500	25	250	
8	40	5	1600	25	200	
9	40	5	1600	25	200	
10	50	5	2500	25	250	
11	80	6	3600	36	360	

FACTOR		Q3				
S	X	Y	X ²	Y ²	XY	
1	50	6	2500	36	300	
2	40	5	1600	25	200	
3	30	4	900	16	120	
4	40	3	1600	9	120	
5	50	5	2500	25	250	
6	20	4	400	16	80	
7	50	9	2500	81	450	
8	40	10	1600	100	400	
9	40	5	1600	25	200	
10	50	9	2500	81	450	
11	60	6	3600	36	360	

470 49 21300 249 2100

470 66 21300 450 2930

$$R = \frac{11(2100) - (470)(49)}{\sqrt{[11(21300) - (470)^2][11(249) - (49)^2]}}$$

$$R = \frac{11(2930) - (470)(66)}{\sqrt{[11(21300) - (470)^2][11(450) - (66)^2]}}$$

$$R = \frac{23100 - 23030}{\sqrt{(13400)(338)}}$$

$$R = \frac{32230 - 31020}{\sqrt{(13400)(594)}}$$

$$R = \frac{70}{\sqrt{4,529,200}}$$

$$R = \frac{1,210}{\sqrt{7,959,600}}$$

$$R = \frac{70}{2,128.19}$$

$$R = \frac{1,210}{2,821.27}$$

$$R = \underline{\underline{0.03}}$$

$$R = \underline{\underline{0.42}}$$

CORRELACION ACEPTACION-RECHAZO

COHESION LABORAL

COHESION LABORAL

106

X= SOCIOGRAMA
Y= 16 PF CATELL

FACTOR		F			
S	X	Y	X ²	Y ²	XY
1	40	10	1600	100	400
2	30	8	900	64	240
3	40	5	1600	25	200
4	10	7	100	49	70
5	30	9	900	81	270
6	30	4	900	16	120
7	40	4	1600	16	160
8	30	3	900	9	90
9	20	3	400	9	60
10	30	4	900	16	120
11	80	5	3600	25	300

380	62	13400	410	2030
-----	----	-------	-----	------

FACTOR		H			
S	X	Y	X ²	Y ²	XY
1	40	8	1600	36	240
2	30	6	900	36	180
3	40	7	1600	49	280
4	10	7	100	49	70
5	30	8	900	64	240
6	30	3	900	9	90
7	40	7	1600	49	280
8	30	3	900	9	90
9	20	5	400	25	100
10	30	7	900	49	210
11	80	5	3600	25	300

380	64	13400	400	2080
-----	----	-------	-----	------

$$R = \frac{11(2030) - (380)(62)}{\sqrt{[11(13400) - (380)^2][11(410) - (62)^2]}}$$

$$R = \frac{11(2080) - (380)(64)}{\sqrt{[11(13400) - (380)^2][11(400) - (64)^2]}}$$

$$R = \frac{22330 - 22320}{\sqrt{(147400 - 129600)(4510 - 3844)}}$$

$$R = \frac{22880 - 23040}{\sqrt{[(147400 - 129600) (4400 - 4096)]}}$$

$$R = \frac{10}{\sqrt{(17800) (668)}}$$

$$R = \frac{160}{\sqrt{(17800) (304)}}$$

$$R = \frac{10}{\sqrt{11,854,800}}$$

$$R = \frac{160}{\sqrt{5,411,200}}$$

$$R = \frac{10}{3,443.08}$$

$$R = \frac{160}{2,326.19}$$

$$R = \frac{0.002}{\dots}$$

$$R = \frac{0.06}{\dots}$$

CORRELACION ACEPTACION-RECHAZO

COHESION LABORAL

COHESION LABORAL

107

X= SOCIOGRAMA
Y= 16 PF CATELL

FACTOR		A			
S	X	Y	X ²	Y ²	XY

1	40	6	1600	36	240
2	30	8	900	64	240
3	40	7	1600	49	280
4	10	5	100	25	50
5	30	3	900	9	90
6	30	6	900	36	180
7	40	5	1600	25	200
8	30	5	900	25	150
9	20	6	400	36	120
10	30	5	900	25	150
11	60	3	3600	9	180

360	59	13400	339	1880
-----	----	-------	-----	------

FACTOR		C			
S	X	Y	X ²	Y ²	XY

1	40	6	1600	36	240
2	30	4	900	16	120
3	40	7	1600	49	280
4	10	4	100	16	40
5	30	7	900	49	210
6	30	6	900	36	180
7	40	5	1600	25	200
8	30	9	900	81	270
9	20	3	400	9	60
10	30	5	900	25	150
11	60	5	3600	25	300

360	61	13400	367	2050
-----	----	-------	-----	------

$$R = \frac{11(1880) - (360)(59)}{[(11(13400) - (360)^2) [11(339) - (59)^2]]}$$

$$R = \frac{11(2050) - (360)(61)}{[(11(13400) - (360)^2) [11(367) - (61)^2]]}$$

$$R = \frac{20680 - 21240}{[(147400 - 129600) [3729 - 3481]]}$$

$$R = \frac{22550 - 21960}{[(147400 - 129600) [4037 - 3721]]}$$

$$R = \frac{560}{[(17800) (248)]}$$

$$R = \frac{560}{[(17800) (316)]}$$

$$R = \frac{560}{4,414,400}$$

$$R = \frac{560}{5,824,800}$$

$$R = \frac{560}{2,101.04}$$

$$R = \frac{560}{2,371.66}$$

$$R = \underline{0.26}$$

$$R = \underline{0.24}$$

CORRELACION ACEPTACION-RECHAZO

COHESION LABORAL

COHESION LABORAL

108

X= SOCIOGRAMA
Y= 16 PF CATELL

FACTOR		O			
S	X	Y	X2	Y2	XY

1	40	5	1600	25	200
2	30	5	900	25	150
3	40	1	1600	1	40
4	10	3	100	9	30
5	30	2	900	4	60
6	30	7	900	49	210
7	40	5	1600	25	200
8	30	5	900	25	150
9	20	5	400	25	100
10	30	5	900	25	150
11	60	6	3600	36	360

360	49	13400	249	1850
-----	----	-------	-----	------

FACTOR		Q3			
S	X	Y	X2	Y2	XY

1	40	6	1600	36	240
2	30	5	900	25	150
3	40	4	1600	16	160
4	10	3	100	9	30
5	30	5	900	25	150
6	30	4	900	16	120
7	40	9	1600	81	360
8	30	10	900	100	300
9	20	5	400	25	100
10	30	9	900	81	270
11	60	6	3600	36	360

360	66	13400	450	2240
-----	----	-------	-----	------

$$R = \frac{11(1850) - (360)(49)}{\sqrt{[11(13400) - (360)^2][11(249) - (49)^2]}}$$

$$R = \frac{11(2240) - (360)(66)}{\sqrt{[11(13400) - (360)^2][11(450) - (66)^2]}}$$

$$R = \frac{18150 - 17840}{\sqrt{(17800)(336)}}$$

$$R = \frac{24640 - 23760}{\sqrt{(17800)(594)}}$$

$$R = \frac{510}{\sqrt{8,016,400}}$$

$$R = \frac{880}{\sqrt{10,573,200}}$$

$$R = \frac{510}{2,452.83}$$

$$R = \frac{880}{3,251.64}$$

$$R = \underline{\underline{0.20}}$$

$$R = \underline{\underline{0.27}}$$



CUESTIONARIO 16 FP

Forma A

Traducción: Mariscal, R., Velázquez, A. y Kolb, R.

INSTRUCCIONES

Dentro de este cuadernillo hay cierto número de preguntas. Con ellas se quiere conocer sus actitudes y sus intereses. No hay respuestas "buenas" ni "malas" porque cada quien puede poseer sus propios puntos de vista. Para que se pueda obtener la mayor cantidad de información de sus resultados, usted deberá tratar de responder exacta y sinceramente.

En la parte superior de la hoja de respuestas, escriba por favor su nombre y los demás datos que se le piden.

Primero, conteste las preguntas de ensayo que se encuentran más abajo. Si tiene algún problema con ellas por favor dígalos. En este cuadernillo usted sólo va a leer las preguntas, ya que todas las contestaciones las hará en la hoja de respuestas, asegurándose de que el número que tienen ambas sea el mismo.

Hay tres respuestas posibles para cada pregunta. Lea los siguientes ejemplos y ponga sus contestaciones en la parte superior de la hoja de respuestas en donde dice "Ejemplos". Si su respuesta es (a) ponga una cruz dentro del cuadrado de la izquierda; si su respuesta es (b) ponga la cruz o una equis dentro del cuadrado del centro; si su respuesta es (c) ponga la marca dentro del cuadrado de la derecha.

EJEMPLOS:

- | | |
|---|--|
| 1.— Me gusta ver juegos deportivos entre equipos:
a) sí, b) en ocasiones, c) no. | 3.— El dinero no trae la felicidad:
a) sí (cierto), b) intermedio, c) no (falso). |
| 2.— Prefiero a la gente que es:
a) reservada,
b) intermedia,
c) hace amigos rápidamente. | 4.— Mujer es a niña como gato es a:
a) gatito, b) perro, c) niño. |

En este último ejemplo hay una respuesta correcta: gatito. En el cuadernillo hay unas cuantas preguntas como ésta.

La letra (b) indica, por lo general, que usted está dudando acerca de lo que se le plantea. Hemos puesto varias frases y palabras distintas dentro de esta letra, pero todas tienen ese mismo significado.

Si algo no está claro, pregúntelo ahora. Dentro de un momento el examinador le dirá que lea el cuestionario y comience a responder sobre la hoja de respuestas.

Al estar contestando recuerde estos cuatro puntos:

- 1.— No se le pide que medite sus respuestas. Dé la primera respuesta que más pronto le venga a la mente, de un modo natural. Aunque las preguntas son demasiado cortas para darle todos los datos que usted desearía tener, trate de dar siempre la mejor respuesta a un ritmo de alrededor de 5 contestaciones por minuto; haciéndolo así usted terminará aproximadamente en 35 ó 45 minutos.
- 2.— Trate de no caer en el centro, en la letra (b), que son las respuestas de indecisión o de duda, excepto cuando le sea realmente imposible escoger cualquier otra opción.
- 3.— Asegúrese de no saltarse ninguna pregunta. Responda de manera apropiada a cada una de las preguntas. Algunas puede ser que no encajen con su situación. Algunas preguntas pueden parecerle demasiado personales, pero recuerde que su hoja de respuestas quedará en las manos confidenciales de un experto, y que no se trata de localizar ciertas respuestas especiales, sino de apreciarlas en conjunto. Por ello, esta prueba se califica con una plantilla construida ex profeso.
- 4.— Responda con toda la honestidad posible lo que sea cierto para usted. Evite marcar la respuesta que le parezca "la más aceptable" con el fin de impresionar al examinador.

POR FAVOR NO VOLTEE LA PAGINA HASTA QUE SE LE INDIQUE

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en sistema alguno de tarjetas perforadas o transmitida por otro medio, electrónico, mecánico, fotocopiador, registrador, etc., sin permiso por escrito de la editorial.
16 FP. Copyright © 1987 by the Institute for Personality and Ability Testing, Champaign, Illinois, U.S.A.

1. Entendí perfectamente las instrucciones de este cuestionario:
a) sí, b) en duda, c) no.
 2. Estoy dispuesto a contestar cada pregunta tan sinceramente como me sea posible.
a) sí, b) en duda, c) no.
 3. Preferiría tener una casa:
a) en una zona poblada,
b) intermedio,
c) aislada en un bosque.
 4. Yo tengo la energía suficiente para enfrentarme a mis dificultades.
a) siempre,
b) generalmente,
c) pocas veces.
 5. Me siento un poco nervioso ante los animales salvajes, aunque estén enjaulados.
a) sí, b) indeciso, c) no.
 6. Evito criticar a las personas y a sus ideas.
a) siempre, b) a veces, c) nunca.
 7. Yo hago observaciones sarcásticas a las personas que creo que se las merecen.
a) siempre, b) a veces, c) nunca.
 8. Yo prefiero la música semiclásica que las canciones populares.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
 9. Si yo viera pelear a los niños de mi vecino.
a) dejaría que se arreglaran solos,
b) no sabría qué hacer,
c) intentaré reconciliarlos.
 10. En las reuniones sociales:
a) me hago notar,
b) no sé,
c) prefiero permanecer a distancia.
 11. Yo preferiría ser:
a) ingeniero constructor,
b) indeciso,
c) escritor de guiones (dramaturgo).
 12. Yo prefiero detenerme a observar a un artista pintando que a escuchar a algunas personas discutiendo violentamente.
a) cierto, b) no sé, c) falso.
 13. Casi siempre puedo tolerar a la gente vanidosa que se cree la gran cosa.
a) sí, b) en duda, c) no.
 14. Cuando un hombre es deshonesto, casi siempre lo puedes notar en su cara.
a) sí, b) en duda, c) no.
 15. Sería mejor que las vacaciones fueran más largas y que todos tuvieran que tomarlas.
a) de acuerdo, b) indeciso, c) en desacuerdo.
 16. Preferiría correr el riesgo de un trabajo con un sueldo elevado aunque irregular, que un trabajo con un sueldo menor y constante.
a) sí, b) en duda, c) no.
 17. Yo hablo sobre mis sentimientos
a) sólo si es necesario,
b) intermedio,
c) cada vez que tengo la oportunidad
 18. En ocasiones tengo la sensación de un vago peligro, o un miedo súbito por razones que no comprendo.
a) sí, b) intermedio, c) no
 19. Cuando me regañan por algo que no hice, no me siento culpable.
a) cierto, b) intermedio, c) no
 20. Con dinero puedo comprar casi todo.
a) sí, b) dudoso, c) no
 21. En mis decisiones influyen más:
a) mis emociones,
b) mis sentimientos y razón por igual,
c) mis razonamientos.
 22. La mayoría de las personas serían más felices si se relacionaran más con sus semejantes e hicieran lo mismo que otros.
a) sí, b) intermedio, c) no
 23. Cuando me veo en un espejo, algunas veces confundo cuál es la derecha y cuál es la izquierda.
a) cierto, b) en duda, c) falso
 24. Cuando estoy platicando me gusta:
a) decir las cosas tal y como se me ocurren,
b) intermedio,
c) organizar primero mis pensamientos
 25. Cuando algo en verdad me pone furioso, generalmente me calmo rápidamente.
a) sí, b) intermedio, c) no.
- (Fin de la Columna I en la Hoja de Respuestas)
26. Si yo tuviera el mismo sueldo y horario me gustaría más trabajar como:
a) carpintero o cocinero,
b) indeciso,
c) mesero en un buen restaurante.
 27. Yo soy apto para:
a) algunos pocos empleos,
b) varios empleos,
c) muchos empleos.
 28. "Pala" es a "cavar" como "cuchillo" es a:
a) afilado, b) cortar, c) puntagudo.
 29. A veces no puedo dormir porque una idea me da vueltas en la cabeza.
a) cierto, b) dudoso, c) falso.
 30. En mi vida privada, casi siempre alcanzo las metas que me propongo.
a) cierto, b) dudoso, c) falso.
 31. Cuando una ley es anticuada debe ser cambiada
a) sólo después de una discusión considerable,
b) intermedio,
c) rápidamente.

32. Me disgusta trabajar en un proyecto en el que se toman medidas rápidas que afectan a otros.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
33. La mayoría de la gente que conozco me considera como un conversador agradable.
a) sí, b) indeciso, c) no.
34. Cuando veo a personas desaliñadas y desaseadas, yo
a) las acepto, b) intermedio, c) me disgusta.
35. Me siento un poco apenado si de repente me convierto en el centro de atención en una reunión social.
a) sí, b) intermedio, c) no.
36. Siempre me gusta participar en reuniones concursadas, por ejemplo: una fiesta, un mitin.
a) sí, b) intermedio, c) no.
37. En la escuela prefiero (o prefiero):
a) la música, b) indeciso, c) los trabajos manuales.
38. Cuando estoy encargado de hacer algo, yo insisto en que se sigan mis instrucciones o bien renuncio:
a) sí, b) a veces, c) no.
39. Para los padres es más importante:
a) ayudar a sus niños a desarrollar sus afectos,
b) intermedio,
c) enseñar a sus niños cómo controlar sus emociones.
40. En una tarea de grupo, yo más bien trataría de:
a) imponer acuerdos,
b) intermedio,
c) hacer apuntes y ver que se obedezcan las reglas.
41. De vez en cuando siento la necesidad de realizar actividades físicas rudas o pesadas.
a) sí, b) indeciso, c) no.
42. Preferiría juntarme con gente bien educada a juntarme con individuos toscos y rebeldes.
a) sí, b) intermedio, c) no.
43. Me siento muy afligido cuando la gente me critica en público.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
44. Cuando el jefe (o el maestro) me llama:
a) veo una oportunidad para hablar de cosas que me interesan,
b) indeciso,
c) temo haber hecho algo mal.
45. Lo que este mundo necesita son:
a) ciudadanos firmes y serios,
b) no sé,
c) "idealistas" con planes para mejorarlo.
46. En todo lo que leo, estoy siempre pendiente de las intenciones propagandistas.
a) sí, b) indeciso, c) no.
47. De adolescente participé en los deportes escolares
a) pocas veces,
b) frecuentemente,
c) muy frecuentemente.
48. Yo conservo mi cuarto bien arreglado, con cada cosa en su lugar.
a) sí, b) algunas veces, c) no.
49. A veces me pongo tenso e inquieto cuando pienso en los sucesos del día.
a) sí, b) intermedio, c) no.
50. A veces dudo que la gente con la que hablo se interese realmente en lo que digo.
a) sí, b) intermedio, c) no.

(Fin de la Columna 2 en la Hoja de Respuestas)

51. Si tuviera que escoger, preferiría ser:
a) guardabosques,
b) indeciso,
c) maestro de escuela.
52. En santos y cumpleaños
a) me gusta hacer regalos personales,
b) indeciso,
c) creo que es un poco molesto comprar regalos.
53. "Cansado" es a "trabajo" como "orgullo" es a:
a) sonrisa, b) éxito, c) felicidad.
54. ¿Cuál de las siguientes palabras es de clase distinta a las otras dos?
a) vela, b) luna, c) luz eléctrica.
55. He sido abandonado por mis amigos
a) casi nunca,
b) ocasionalmente,
c) muy a menudo.
56. Yo tengo algunas cualidades por lo que me siento superior a la mayoría de la gente
a) sí, b) dudoso, c) no.
57. Cuando me enojo, yo me esfuerzo por ocultar mis sentimientos a los demás.
a) cierto, b) a veces, c) falso.
58. Me gusta asistir a espectáculos, o ir a fiestas
a) más de una vez a la semana (más de lo normal),
b) una vez a la semana (lo normal),
c) menos de una vez a la semana (menos de lo normal).
59. Pienso que suficiente libertad es más importante que las buenas costumbres y el respeto a la ley.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
60. En presencia de personas de mayor experiencia, edad o posición, tiendo a permanecer callado.
a) sí, b) intermedio, c) no.
61. Se me hace difícil hablar o recitar frente a un grupo numeroso.
a) sí, b) intermedio, c) no.
62. Cuando estoy en un lugar extraño, tengo un buen sentido de la orientación (encuentro fácilmente donde está el Norte, Sur, Este y Oeste).
a) sí, b) intermedio, c) no.

63. Si alguien se enoja conmigo, yo:
a) trato de calmarlo, b) indeciso, c) me irrita.
64. Cuando leo un artículo tendencioso o injusto en una revista tiendo a olvidarlo, más que a sentir ganas de "devolverles el golpe".
a) cierto, b) dudoso, c) falso.
65. Tiendo a olvidar muchas cosas triviales y sin importancia, como nombres de calles o de tiendas.
a) sí, b) algunas veces, c) no.
66. Me gustaría llevar la vida de un veterinario, curando y operando animales.
a) sí, b) intermedio, c) no.
67. Yo como mis alimentos con placer, aunque no siempre tan cuidadosa y apropiadamente como algunas personas.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
68. Algunas veces no tengo ganas de ver a nadie:
a) raras veces, b) intermedio, c) muy frecuentemente.
69. A veces las personas me dicen que muestro de manera demasiado clara mi excitación.
a) sí, b) intermedio, c) no.
70. De adolescente, si mi opinión era distinta a la de mis padres, yo por lo general:
a) la mantenía, b) indeciso, c) aceptaba la autoridad de mis padres.
71. Me gustaría tener una oficina para mí, que no fuera compartida con otra persona.
a) sí, b) indeciso, c) no.
72. Preferiría disfrutar la vida discretamente a mi manera, más que ser admirado por mis éxitos.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
73. Me siento maduro en la mayoría de mis actos:
a) verdadero, b) dudoso, c) falso.
74. Cuando la gente me critica me enoja, en vez de sentirme ayudado.
a) frecuentemente, b) ocasionalmente, c) nunca.
75. Estoy dispuesto a expresar mis sentimientos sólo bajo mi estricto control.
a) sí, b) intermedio, c) no.
- (Fin de la Columna 3 en la Hoja de Respuestas)
76. Al inventar algo útil, preferiría:
a) perfeccionarlo en el laboratorio, b) indeciso, c) venderlo a la gente.
77. "Sorpresa" es a "extraño" como "miedo" es a:
a) valiente, b) ansioso, c) terrible.
78. ¿Cuál de las siguientes fracciones es distinta a las otras dos?
a) 3/7, b) 3/9, c) 3/11
79. Yo no sé por qué, pero algunas personas como que me ignoran o me evitan.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
80. Las personas me tratan con menos consideración de lo que merecen mis buenas intenciones.
a) a menudo, b) en ocasiones, c) nunca
81. En un grupo, me molesta que se digan albures o groserías aun cuando no haya mujeres delante.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
82. Yo tengo indudablemente menos amigos que la mayoría de la gente.
a) sí, b) en duda, c) no.
83. Detestaría estar en un lugar donde no hubiera muchas personas con quien platicar.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
84. Las personas dicen que soy descuidado a veces, aunque ellas me consideren simpático.
a) sí, b) intermedio, c) no
85. En distintas ocasiones de mi vida social, he experimentado miedo al público.
a) frecuentemente, b) en ocasiones, c) casi nunca.
86. Cuando estoy en un grupo pequeño, me agrada permanecer en silencio y mejor dejar que otros hablen.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
87. Yo prefiero leer:
a) una narración realista de batallas militares o políticas, b) indeciso, c) una novela sentimental e imaginativa.
88. Cuando la gente mandona trata de imponerse, yo hago exactamente lo contrario de lo que ellas quieren.
a) sí, b) intermedio, c) no.
89. Es una regla que mis jefes o los miembros de mi familia me consideren culpable sólo si existe una razón real.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
90. Me desagrada la manera como algunas personas observan con descarado o sin recato a otras, en las calles o en las tiendas.
a) sí, b) intermedio, c) no.
91. En un viaje largo, preferiría:
a) leer algo serio pero interesante, b) indeciso, c) platicar con el pasajero de junto.
92. En una situación que puede volverse peligrosa, yo creo conveniente hacer ruido y escándalo, aunque se pierda la serenidad y la cortesía.
a) sí, b) indeciso, c) no.
93. Si mis conocidos me tratan mal y me demuestran que les disgusta:
a) me importa poco, b) intermedio, c) me pongo triste.

94. Las alabanzas y los cumplidos que me dicen, me desagradan.
a) sí, b) intermedio, c) no.
95. Me gustaría más bien tener un trabajo con:
a) un sueldo fijo y seguro,
b) intermedio,
c) un sueldo bastante alto, que dependiera de mi constante persuasión a gente que me desagrada.
96. Para mantenerme informado, yo prefiero:
a) discutir los asuntos con las personas,
b) intermedio,
c) leer los reportes noticiosos diarios.
97. Me gusta tomar parte activa en asuntos sociales, comités, etc.
a) sí, b) intermedio, c) no.
98. En el desempeño de una tarea, no estoy satisfecho hasta que no se ha realizado con atención el más mínimo detalle.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
99. A veces pequeñas contrariedades me irritan demasiado.
a) sí, b) intermedio, c) no.
100. Yo siempre duermo profundo, nunca hablo ni camino durmiendo.
a) sí, b) intermedio, c) no.
- (Fin de la Columna 4 en la Hoja de Respuestas)
101. Sería muy interesante trabajar en una empresa:
a) hablando con los clientes,
b) intermedio,
c) llevando las cuentas y el archivo.
102. "Tamaño" es a "longitud" como "deshonestidad" es a:
a) prisión, b) pecado, c) robo.
103. AB es a dc como SR es a:
a) qp, b) pq, c) su.
104. Cuando la gente no es razonable:
a) me quedo callado,
b) intermedio,
c) los desprecio.
105. Si alguien habla en voz alta cuando estoy escuchando música:
a) puedo concentrarme en la música y no me molesta,
b) intermedio,
c) acaban con mi placer y me molesto.
106. Creo que soy bien descrito como:
a) educado y tranquilo,
b) intermedio,
c) enérgico.
107. Asisto a reuniones sociales sólo cuando tengo que hacerlo, de otra manera trato de evitarlas.
a) sí, b) indeciso, c) no.
108. Ser precavido y esperar poco es mejor que ser optimista y esperar siempre el éxito.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
109. Cuando pienso en las dificultades de mi trabajo:
a) trato de planeárlas anticipadamente,
b) intermedio,
c) supongo que podré manejarlas cuando se presenten.
110. Para mí, encuentro fácil incorporarme con las personas en una reunión social.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
111. Cuando un poco de diplomacia y persuasión son necesarias para que la gente actúe, yo generalmente soy el primero en fomentarlas.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
112. Sería muy interesante ser:
a) orientador vocacional de muchachos que tratan de encontrar su carrera,
b) indeciso,
c) ingeniero mecánico industrial.
113. Si estoy completamente seguro de que una persona es injusta o es egoísta, se lo digo, aunque me traiga problemas.
a) sí, b) intermedio, c) no.
114. A veces yo hago observaciones tontas en broma, sólo para que las personas se sorprendan y ver qué es lo que dicen.
a) sí, b) intermedio, c) no.
115. Me gustaría ser reportero de teatro, ópera, conciertos.
a) sí, b) indeciso, c) no.
116. Yo nunca siento la necesidad de hacer garabatos ni ponerme nervioso cuando estoy en una reunión.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
117. Si alguien me dice algo, que sé que es falso, yo muy probablemente me diga:
a) "Él es un embustero",
b) intermedio,
c) "Aparentemente él está mal informado".
118. Yo siento que me van a castigar, aun cuando no halla hecho nada malo:
a) a menudo, b) ocasionalmente, c) nunca.
119. La idea de que las enfermedades tienen causas tanto físicas como mentales es muy exagerada.
a) sí, b) intermedio, c) no.
120. La pompa y el esplendor de cualquier ceremonia estatal son cosas que deben conservarse.
a) sí, b) intermedio, c) no.
121. Me molesta que las personas piensen que soy demasiado diferente o muy poco convencional.
a) mucho, b) algo, c) nada.
122. En la elaboración de alguna cosa, más bien yo trabajaría:
a) en equipo,
b) indeciso,
c) por mi propia cuenta.
123. En algunos momentos me es difícil evitar un sentimiento de lástima hacia mí mismo.
a) a menudo, b) en ocasiones, c) nunca.

124. A menudo me enoja demasiado rápido con la gente.
a) sí, b) intermedio, c) no.
125. Yo puedo cambiar viejos hábitos sin dificultad, y sin volver a ellos.
a) sí, b) intermedio, c) no.

(Fin de la Columna 5 en la Hoja de Respuestas)

126. Si los salarios fueran los mismos, preferiría ser:
a) abogado, b) indio, c) navegante o piloto.
127. "Mejor" es a "peor" como "más lento" es a:
a) rápido, b) óptimo, c) más veoz.
128. ¿Cuáles de las siguientes letras deben ir al final de esta lista: xooooxooooxxx?
a) oxxx, b) oxxx, c) xooo.
129. Cuando se llega la hora de algo que yo había planeado o anticipado, a veces no siento ganas de ir.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
130. Yo puedo trabajar con cuidado en muchas cosas, sin ser molestado por las personas que hacen ruido a mi alrededor.
a) sí, b) intermedio, c) no.
131. A veces platico a personas desconocidas, cosas que me parecen importantes aunque no me las pregunten.
a) sí, b) intermedio, c) no.
132. Yo paso mucho de mi tiempo libre platicando con amigos sobre reuniones sociales en las que nos divertimos en el pasado.
a) sí, b) intermedio, c) no.
133. Me agrada hacer cosas temerarias y atrevidas nada más por gusto.
a) sí, b) intermedio, c) no.
134. La escena de un cuarto desarreglado me molesta.
a) sí, b) intermedio, c) no.
135. Me considero una persona muy sociable con la que es fácil llevarse.
a) sí, b) intermedio, c) no.
136. En mi trato social:
a) demuestro mis emociones como quiero,
b) intermedio,
c) me guardo mis emociones.
137. Me gusta la música:
a) alegre, ligera y animada,
b) intermedio,
c) emotiva y sentimental.
138. Yo admiro más la belleza de un hermoso poema que la belleza de un arma bien hecha.
a) sí, b) indio, c) no.
139. Si nadie se da cuenta de una buena observación mía:
a) no le doy importancia,
b) indio,
c) repito la frase para que la gente pueda escucharla nuevamente.

140. Me gustaría trabajar como vigilante con criminales que estuvieran en libertad bajo palabra
a) sí, b) intermedio, c) no.
141. Uno debe tener cuidado al mezclarse con toda clase de extraños, por el peligro de una infección.
a) sí, b) indio, c) no.
142. En un viaje al extranjero, yo preferiría ir en un "tour" planeado con un conductor de viajes experimentado, que planear por mí mismo los lugares que desearía visitar.
a) sí, b) indio, c) no.
143. Me consideran, acertadamente, como una persona trabajadora y de mediano éxito.
a) sí, b) indio, c) no.
144. Si las personas abusan de mi amistad, no lo resentido y lo olvido pronto.
a) cierto, b) indio, c) falso.
145. Si se desarrolla una discusión acalorada entre los miembros de un grupo, yo:
a) quisiera ver a un "ganador",
b) intermedio,
c) desearía que se calmaran rápidamente.
146. Me gusta hacer mis planes yo solo, sin que nadie me interrumpa para aconsejarme.
a) sí, b) intermedio, c) no.
147. A veces dejo que mis acciones se vean influidas por mis celos.
a) sí, b) intermedio, c) no.
148. Yo creo firmemente que "el jefe pueda no tener la razón, pero siempre tiene la razón por ser el jefe".
a) sí, b) indio, c) no.
149. Me pongo tenso cuando pienso en todas las cosas que me aquejan.
a) sí, b) a veces, c) no.
150. No me desconcierta que la gente me grite lo que tengo que hacer cuando estoy jugando.
a) cierto, b) indio, c) falso.

(Fin de la Columna 6 en la Hoja de Respuestas)

151. Preferiría la vida de:
a) un artista,
b) indio,
c) secretario de un club social.
152. ¿Cuál de las siguientes palabras no corresponde a las otras dos?
a) alguno, b) unos, c) muchos.
153. "Llama" es a "calor" como "rosa" es a
a) espina, b) pétalo rojo, c) perfume.
154. Tengo sueños tan intensos que me inquietan cuando duermo.
a) a menudo, b) en ocasiones, c) casi nunca.

155. Aunque las probabilidades de que algo tenga éxito estén completamente en contra, sigo pensando en aceptar el riesgo.
a) sí, b) intermedio, c) no.
156. Me agrada saber bien lo que el grupo tiene que hacer para que así sea yo el que manda.
a) sí, b) intermedio, c) no.
157. Preferiría vestirme sencilla y correctamente, y no con un estilo peculiar y llamativo.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
158. Me llama más la atención pasar una tarde con un pasatiempo tranquilo que en una fiesta animada.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
159. No hago caso a las sugerencias bien intencionadas de los demás, aunque pienso que no debería.
a) en ocasiones, b) casi nunca, c) nunca.
160. Siempre mi criterio para cualquier decisión se basa en los principios del bien y el mal.
a) sí, b) indeciso, c) no.
161. Me disgusta un poco que un grupo me observe cuando trabajo.
a) sí, b) intermedio, c) no.
162. Debido a que no siempre es posible obtener las cosas por medio de métodos graduables y razonables, a veces es necesario usar la fuerza.
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
163. En la escuela prefiero (o prefiero):
a) español y literatura,
b) indeciso,
c) aritmética y matemáticas.
164. A veces me causa problemas el que la gente hable mal de mí a mis espaldas, sin tener razón.
a) sí, b) indeciso, c) no.
165. Platicar con la gente convencional, común y corriente:
a) es a menudo interesante e importante,
b) intermedio,
c) me molesta porque dicen cosas tontas y superficiales.
166. Algunas cosas me enojan tanto que prefiero no hablar de ellas.
a) sí, b) intermedio, c) no.
167. Es muy importante en la educación:
a) dar suficiente afecto a los niños,
b) intermedio,
c) que los niños aprendan hábitos y actitudes convenientes.
168. La gente me considera una persona estable, sin perturbaciones, ante las altas y bajas de la vida.
a) sí, b) intermedio, c) no.
169. Pienso que la sociedad debe crear nuevas costumbres por razones modernas y eliminar viejas costumbres o simples tradiciones.
a) sí, b) indeciso, c) no.
170. Yo pienso que en el mundo actual es más importante resolver:
a) los asuntos sobre moralidad,
b) indeciso,
c) las dificultades políticas.
171. Yo aprendo mejor
a) leyendo un libro bien escrito,
b) intermedio,
c) participando en una discusión de grupo.
172. Prefiero guiarme yo mismo en lugar de actuar según las reglas aprobadas.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
173. Prefiero esperar hasta que estoy seguro que es correcto lo que pienso decir, antes de exponer mis razones.
a) siempre,
b) en general,
c) solamente si es posible.
174. Algunas cosas que no tienen importancia, "me ponen los nervios de punta".
a) sí, b) intermedio, c) no.
175. Pocas veces digo cosas que pienso sin reflexionar y que después tengo que lamentar grandemente.
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
- (Fin de la Columna 7 en la Hoja de Respuestas)
176. Si me pidieran que trabajara en una obra de caridad
a) aceptarla,
b) indeciso,
c) diría con cortésia que estoy ocupado.
177. ¿Cuál de las siguientes palabras es distinta a las otras dos?
a) ancho, b) zigzag, c) derecho.
178. "Pronto" es a "nunca", como "cerca" es a:
a) nada, b) lejos, c) fuera.
179. Cuando cometo una torpeza social, yo puedo olvidarla pronto.
a) sí, b) intermedio, c) no.
180. Me reconocen como un "hombre de ideas" porque siempre se me ocurren algunas cuando hay algún problema.
a) sí, b) intermedio, c) no.
181. Yo creo que me muestro más:
a) animado en reuniones de crítica y protesta,
b) indeciso,
c) tolerante a los deseos de otras personas.
182. Me consideran como una persona muy entusiasta
a) sí, b) intermedio, c) no.
183. Prefiero un trabajo con variedad, viajes y cambios aunque tenga riesgos.
a) sí, b) intermedio, c) no.
184. Soy una persona bastante estricta que insiste siempre en hacer las cosas tan correctamente como sea posible
a) cierto, b) intermedio, c) falso.

185. Me agradan los trabajos que requieren concentración y habilidades precisas.

a) sí, b) intermedio, c) no.

186. Me considero un tipo enérgico que se mantiene activo.

a) sí, b) indeciso, c) no.

187. Estoy seguro de haber contestado correctamente, y de no haber dejado ninguna pregunta sin contestar.

a) sí, b) indeciso, c) no.

(Fin del cuestionario)



EJEMPLOS

- 1. Me gusta ver juegos deportivos entre equipos. a) sí, b) en ocasiones, c) no.
- 2. Prefiero a la gente que: a) se reserve b) se intermedia c) hace amigos rápidamente.
- 3. El dinero no trae la felicidad a) sí (cierto) b) intermedio, c) no (falso)
- 4. Mujer me a) me parece como a: a) serbio, b) perro, c) niño.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

FORMA DEL ... SPL ... AS ... CUL ... ON ... J 16 ... FOI ... A ...

Nombre _____

Sexo _____ Edad _____ Fecha _____
(M o F) (Años y meses)



Puntuación Bruta

1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	26	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	51	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	76	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	101	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	126	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	151	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	176	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	27	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	52	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	77	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	102	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	127	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	152	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	177	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	28	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	53	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	78	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	103	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	128	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	153	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	178	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	29	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	54	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	79	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	104	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	129	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	154	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	179	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	30	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	55	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	80	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	105	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	130	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	155	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	180	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	31	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	56	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	81	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	106	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	131	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	156	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	181	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	32	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	57	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	82	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	107	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	132	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	157	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	182	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	33	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	58	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	83	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	108	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	133	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	158	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	183	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	34	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	59	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	84	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	109	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	134	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	159	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	184	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	35	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	60	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	85	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	110	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	135	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	160	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	185	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	36	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	61	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	86	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	111	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	136	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	161	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	186	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	37	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	62	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	87	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	112	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	137	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	162	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	187	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	38	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	63	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	88	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	113	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	138	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	163	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	188	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	39	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	64	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	89	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	114	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	139	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	164	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	189	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	40	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	65	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	90	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	115	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	140	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	165	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	190	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	41	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	66	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	91	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	116	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	141	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	166	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	191	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	42	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	67	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	92	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	117	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	142	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	167	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	192	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	43	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	68	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	93	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	118	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	143	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	168	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	193	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	44	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	69	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	94	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	119	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	144	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	169	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	194	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	45	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	70	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	95	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	120	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	145	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	170	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	195	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	46	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	71	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	96	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	121	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	146	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	171	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	196	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	47	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	72	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	97	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	122	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	147	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	172	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	197	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	48	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	73	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	98	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	123	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	148	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	173	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	198	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	49	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	74	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	99	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	124	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	149	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	174	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	199	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	50	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	75	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	100	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	125	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	150	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	175	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	200	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ASEGURESE DE QUE SE VEAN SUS MARCACIONES. BORRE COMPLETAMENTE CUALQUIER RESPUESTA QUE QUIERA CAMBIAR.

FIN DEL CUESTIONARIO

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en un sistema de recuperación, o transmitida por cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopiado, o grabación, etc., sin permiso por escrito de la editorial.
 All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without permission in writing from the publisher.

FACTOR	Puntuación bruta			Puntuación estándar	BAJA PUNTAJACION DESCRIPCION	PUNTAJACION EN ESTENES										ALTA PUNTAJACION DESCRIPCION						
	Forma A	Forma B	Total			← Promedio →																
A					RESERVADO, DISCRETO, CRITICO, APARTADO, INFLEXIBLE (Soliloquio)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	EXPRESIVO, AFECTUOSO, COMPLACIENTE, PARTICIPANTE (Sociabilidad)
B					MENOS INTELIGENTE, PENSAMIENTO CONCRETO. (Baja capacidad mental escolar)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	MAS INTELIGENTE, PENSAMIENTO ABSTRACTO, BRILLANTE. (Alta capacidad mental escolar)
C					AFECTADO POR SENTIMIENTOS, MENOR ESTABILIDAD EMOCIONAL, PERTURBABLE (Obilidad del yo)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	EMOCIONALMENTE ESTABLE, MADURO, SE ENFRENTA A LA REALIDAD. (Fuerza superior del yo)
E					SUMISO, INOULGENTE, OBEDIENTE, DOCIL, SERVICIAL. (Sumisión)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	AFIRMATIVO, AGRESIVO, TERCO, COMPETITIVO. (Dominante)
F					SOBRIO, TACITURNO, SERIO (Retraimiento)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	DESPREOCUPADO, ENTUSIASTA (Impetuosidad)
G					ACTIVO, DESACATA LAS REGLAS. (Superego débil)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	ESCRUPULOSO, PERSISTENTE, MORALISTA, JUICIOSO. (Superego fuerte)
H					RECATADO, TIMIDO, REPRIMIDO. (Timidez)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	AVENTURADO, DESINHIBIDO, GUSTO POR CONDUCIR GENTE. (Audacia)
I					CALCULADOR, CONFIADO EN SI MISMO, REALISTA (Severidad)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	AFECTUOSO, SENSITIVO, DEPENDIENTE, SOBRE PROTEGIDO. (Sensibilidad emocional)
L					CONFIADO, ACEPTA CONDICIONES. (Confianza)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	DESCONFIADO, SUSPICAZ (Desconfianza)
M					PRACTICO, TIENE PREOCUPACIONES REALES. (Objetividad)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	IMAGINATIVO, BOHEMIO, DISTRAIDO (Subjetividad)
N					INGENUO, SIN PRETENSIONES, SINCERO PERO SOCIALMENTE TORPE. (Ingenuidad)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	ASTUTO, CULTIVADO, SOCIALMENTE CONSCIENTE. (Astucia)
O					SEGURO DE SI MISMO, APACIBLE, SEGURO, COMPLACIENTE, SERENO. (Adecuación Serena)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	APREHENSIVO, AUTORECRIMINANTE, INSEGURO, PREOCUPADO. (Propensión a la culpabilidad)
Q1					CONSERVADOR, RESPETUOSO DE LAS IDEAS ESTABLECIDAS. (Conservadurismo)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	EXPERIMENTADOR, LIBERAL, PENSAMIENTO LIBRE (Radicalismo)
Q2					DEPENDIENTE DEL GRUPO, SE "ADHIERE", Y ES UN SEGUIDOR EJEMPLAR (Dependencia grupal)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	AUTOSUFICIENTE, RICO EN RECURSOS, PREFIERE SUS PROPIAS DECISIONES. (Autosuficiencia)
Q3					INCONTROLADO, FLOJO, SIGUE SUS PROPIOS IMPULSOS, INDIFERENTE A LAS REGLAS (Indiferencia)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	CONTROLADO, FIRME FUERZA DE VOLUNTAD, ESCRUPULOSO SOCIALMENTE, COMPULSIVO. (Control)
Q4					RELAJADO, TRANQUILIDAD, NO FRUSTRADO, SERENO. (Tranquilidad)	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	TENSO, FRUSTRADO, IMPULSIVO, SOBREEXCITADO. (Tensión)

El puntaje	2	3	4	5	6	7	8	9	10	es obtenido
si	1.44	2.25	3.16	4.17	5.18	6.19	7.20	8.21	9.22	es

Comentarios

UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO
SEMINARIO DE TITULACION

EN ESTE CUESTIONARIO, ENCONTRAS VARIAS PREGUNTAS QUE DEBERAN SER CONTESTADAS LO MAS SINCERAMENTE POSIBLE, YA QUE TUS RESPUESTAS TENDRAN COMO UNICA FINALIDAD AYUDARTE A TI Y A TUS COMPAÑEROS EN LA VIDA SOCIAL. A CADA COMPAÑERO LE FUE ASIGNADA UNA LETRA, DEBIENDO PONER UNICAMENTE LA LETRA QUE LE CORRESPONDE. SOLAMENTE PUEDES ELEJIR COMPAÑEROS DE TU GRUPO, PUEDES ESCRIBIR LA MISMA LETRA VARIAS VECES.

1. ¿ SI TU GRUPO TUVIERA QUE DIVIDIRSE, A QUIENES SI ESCOGERIAS, Y A QUIEN NO, PARA QUE ESTUVIERAN CONTIGO?

SI

NO

2. ¿CUALES CONSIDERAS TUS MEJORES AMIGOS EN ESTE GRUPO Y CUALES NO?

SI

NO

3. ¿A QUIENES CONSIDERAS TUS COMPAÑEROS DE GRUPO, Y A QUIENES NO?

SI

NO

4. ¿EN UN TRABAJO DE EQUIPO EL CUAL REQUIERE DE TRABAJO Y PARTICIPACIÓN DE CADA MIEMBRO, QUIENES SERIAN TUS COMPAÑEROS EN ESTE EQUIPO, Y QUIENES NO?

SI

NO

5. ¿SI SE ORGANIZA UNA FIESTA EN TU GRUPO, A QUIENES ESCOGERIAS PARA QUE PARTICIPEN CONTIGO Y A QUIENES NO?

SI

NO

6. ¿EN TU OPINIÓN HABRÍA ALGUNA PERSONA QUE PARTICIPE O SE AISLE DE LOS DEMAS INTEGRANTES?

PARTICIPA

SE AISLA