

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

ANALISIS PSICOMETRICO Y SOCIAL
DE LAS SUB-ESCALAS
"INTERES POR LOS DEMAS" Y "RECONOCIMIENTO SOCIAL"
DEL INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE
DOUGLAS N. JACKSON

TESIS PROFESIONAL

PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

PRESENTA

SAYO MARGARITA MAWATARI RODRIGUEZ

DIRECTORA

DRA. DOLORES MERCADO CORONA

México, D.F.

1990



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.

Z5053.08
UNAM. 59
1990
ej. 2




Dedico este trabajo,
a quienes se desgastan en el servicio a los demás,
y no hacen del reconocimiento social,
el objetivo de sus vidas.

A la **DRA. DOLORES MERCADO CORONA**,
un **¡GRACIAS!** lleno de contenido,
en el que el halago no tiene cabida,
porque todo el espacio lo ocupa la gratitud.
GRACIAS por compartir, cual regalo, tu saber,
envuelto en aires de femenina sencillez.
GRACIAS porque no pusiste límite a tu don,
porque no dejaste de ser,
en circunstancia alguna,
guía, impulso, inspiración.

Mi sincero reconocimiento también,
al **DR. GUSTAVO FERNANDEZ PARDO**,
investigador infatigable,
espíritu insomne,
implacable enemigo de la mediocridad,
quien paciente y amablemente,
me abrió los ojos a nuevos horizontes,
y me planteó interrogantes,
para no dejar de caminar.

GRACIAS porque al darme su tiempo,
no sólo han guiado mi inteligencia,
sino que han compartido conmigo,
el precioso don de la vida.

INDICE

| | Página |
|---|--------|
| INTRODUCCION | 6 |
| | |
| CAPITULO I: <u>ANTECEDENTES</u> | 8 |
| a) Teorías de la personalidad: Maslow, Murray y Díaz-Guerrero | 9 |
| b) Interés por los demás y reconocimiento social, como factores de la personalidad. | 28 |
| c) El inventario de personalidad de Douglas N. Jackson: investigaciones, construcción de la prueba. | 35 |
| d) Validez | 40 |
| | |
| CAPITULO II: <u>METODOLOGIA:</u> | 43 |
| a) Planteamiento del problema | 44 |
| b) Hipótesis | 44 |
| c) Variables | 45 |
| d) Método: 1) Diseño | 45 |
| 2) La muestra | 46 |
| 3) Instrumento | 47 |
| 4) Escenario | 47 |
| 5) Materiales | 47 |
| 6) Procedimiento | 47 |

| | Página |
|---------------------------------|--------|
| CAPITULO III: <u>RESULTADOS</u> | 49 |
| CAPITULO IV: <u>DISCUSION</u> | 104 |
| CAPITULO V: <u>CONCLUSIONES</u> | 118 |
| <u>BIBLIOGRAFIA</u> | 121 |
| <u>APENDICES</u> | 123 |

Esta tesis se propone comprobar, si los rasgos de personalidad "Interés por los demás" y "Reconocimiento Social", incluidos en el Inventario de Personalidad de Douglas N. Jackson, son realmente medidos como tales, en una población mexicana.

Para alcanzar este objetivo, se solicitó la cooperación de algunas instituciones públicas, de nivel superior, en el Sistema de Enseñanza Abierta, de siete ciudades de la República Mexicana, donde posteriormente se realizó la investigación, aplicando el Inventario antes mencionado, en su forma "A", a los alumnos de nuevo ingreso.

Considerando que se trata de un instrumento psicométrico, elaborado en Canadá, se procedió a **comprobar**:

- * La calidad discriminatoria de sus ítemes, en una población mexicana, (jóvenes de provincia).
- * La validez factorial de las sub-escalas X y XIII ("Interés por los demás" y "Reconocimiento Social").
- * Las diferencias debidas al sexo de los S's que componen la muestra analizada.
- * Las diferencias debidas a la región de procedencia de los S's.

En el primer capítulo de este estudio, se hace una breve incursión por el mundo de las teorías de la personalidad, haciendo escala en el interés por los demás y el reconocimiento social, como factores de la personalidad, hasta arriar al Inventario de Personalidad de D.N. Jackson, cuyo análisis nos ocupa, y la validez requerida para ser aceptado sin reservas, en nuestro país.

En el segundo capítulo, se presenta la metodología aplicada en este estudio, el planteamiento del problema que dió origen a esta investigación, las hipótesis a comprobar, las variables que se manejaron, el tipo de diseño, la descripción de la muestra, del instrumento, escenario, materiales y procedimiento empleado.

En el capítulo tercero, se presentan los resultados en tres secciones: análisis de ítemes, de factores y diferencias debidas a la región y/o al sexo.

En el capítulo cuarto, se presenta la discusión a que dió origen el trabajo realizado y en el quinto, las conclusiones a que se llegó después de un minucioso análisis de las sub-escalas X y XIII del Inventario de Personalidad de D.N. Jackson. Se incluye a continuación, la bibliografía consultada y un apéndice que puede ser de utilidad a quien decida continuar la investigación de los rasgos de personalidad aquí analizados.

CAPITULO I

A N T E C E D E N T E S

a) TEORIAS DE LA PERSONALIDAD:

A lo largo de los siglos, el hombre ha intentado responder a interrogantes que lo inquietan e involucran existencialmente. ¿Por qué existo? ¿Por qué soy como soy? Y tú, ¿por qué eres así? A la primera interrogante han respondido la filosofía y la religión, a las otras, en una forma empírica, todo ser humano y de manera más sistemática y científica, los profesionales de la conducta.

El ser humano se ha convertido en sujeto y objeto de observación, al intentar comprender y explicar el origen de sus reacciones, acciones, pensamientos y actitudes. Los investigadores de la conducta humana, al elaborar las diferentes teorías de la personalidad, se han interesado, en primer lugar, en elucidar los factores que motivan la conducta. ¿Por qué el hombre hace las cosas que hace? - se plantea Murray - es el inconsciente el que nos mueve, afirma Freud; la conducta es el resultado de procesos dinámicos, somáticos, psicológicos y sociales, relacionados entre sí, asevera por vez primera Adler, mientras que Maslow propone una pluralidad de motivaciones para la conducta humana. Díaz Guerrero, en su conferencia sobre la motivación de los trabajadores mexicanos, (1959), adopta la postura de Maslow, aceptando la multiplicidad de motivaciones para una conducta dada.

En este estudio, debido al límite de tiempo y recursos, se abordarán sólo tres autores: Maslow, Murray y Díaz Guerrero, circunscribiendo sus aportaciones al tema de la motivación, para esclarecer, finalmente, ¿por qué nos interesamos por los demás?, ¿por qué buscamos ser socialmente reconocidos? aspectos centrales de la presente tesis.

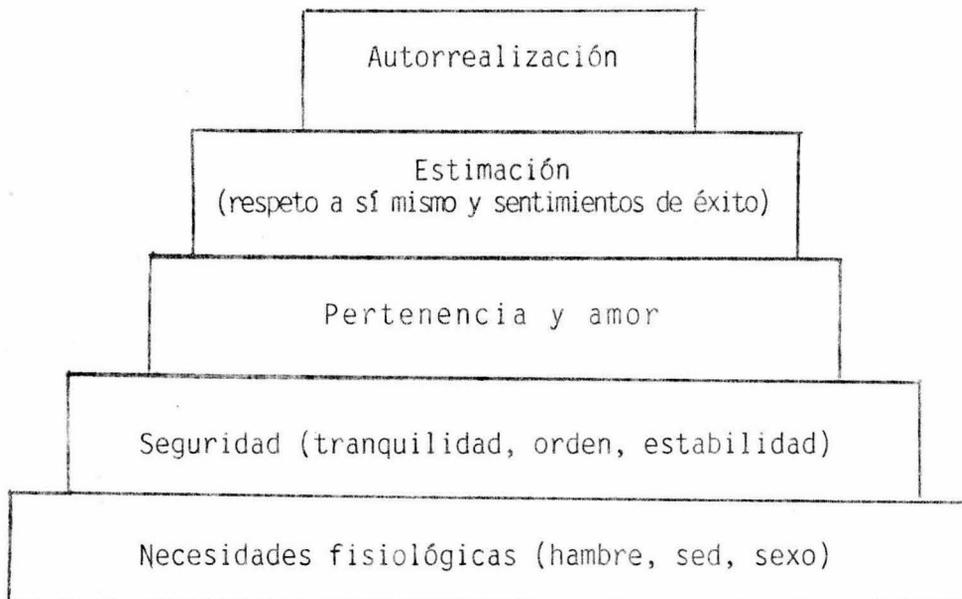
1. Teoría de la motivación de Maslow

La teoría de la motivación humana, elaborada por Abraham Maslow, (1943, 1954,1970), ha atraído la atención, durante los últimos cincuenta años. Esta teoría, de tipo organísmico, pluralístico y dinámico, ha servido de base a otras teorías de dirección y organización de la conducta (Mc Gregor, 1960; Argyris, 1964; Schein, 1965; citadas por Whittaker, 1981).

La teoría de Maslow se centra en la persona sana desde el punto de vista psiquiátrico. Supone que las necesidades que motivan la conducta, se distribuyen según una jerarquía de prioridad o potencia, (Freedman, Kaplan y - Sadock, 1975). Tomando en cuenta su probabilidad de aparición, Maslow elaboró la jerarquía de necesidades que se muestra en la siguiente figura.

Figura 1

Pirámide de necesidades de Maslow (1970)



Cuando se satisfacen las necesidades que tienen prioridad, surge el siguiente estrato de necesidades que presionan para ser satisfechas. La privación de satisfactores en un nivel, origina que la necesidad se vuelva dominante en la personalidad y la conducta del individuo. Cuando la necesidad dominante es satisfecha, la satisfacción la sumerge y "activa" la siguiente en la jerarquía. Se presenta, por lo tanto, un proceso de -privación, dominación, satisfacción y activación. (Ruch y Zimbardo, 1979)

En la base de la pirámide se encuentran las necesidades fisiológicas como se observa en la Figura 1, y en orden ascendente, de acuerdo con la jerarquía propuesta, las psicosociales. Maslow supone que una vez satisfechas las necesidades biosociales de seguridad, afiliación y estimación, son activadas las necesidades de autorrealización, las de conocimiento y las estéticas.

Para Maslow, el hombre es esencialmente bueno, sin embargo, las estructuras sociales pueden originar en él, conductas anti-sociales, al --obstaculizarle o privarle de la satisfacción de sus necesidades innatas. Este autor distingue entre motivación por deficiencia, en la que el individuo trata de restablecer su equilibrio físico o psicológico y la motivación por crecimiento, en la que la persona es impulsada a ir más -allá de sus realizaciones anteriores y a superar lo que ha sido hasta la fecha. Este tipo de motivación, (crecimiento), le permite aceptar una mayor tensión e incluso, el dolor, si lo considera un medio para lograr una satisfacción mayor, (Whittaker, 1981).

En las categorías establecidas por Maslow, ubicamos el interés por -

los demás, en la necesidad de pertenencia y amor, mientras que la necesidad de reconocimiento social, se engloba en la necesidad de estimación.

La crítica a esta teoría, como a las que siguen esta orientación, - (Goldstein, Rogers y Maslow), reside en "la vaguedad del concepto fundamental: 'la realización del yo'. En primer lugar, no está claro en qué medida 'la realización del yo', es una tendencia socialmente aprendida y no innata. En segundo lugar, este término no está lo suficientemente bien definido, como para poder utilizarlo como un elemento predictor de las relaciones conductuales". (Ruch y Zimbardo, 1979).

2. La motivación del trabajador mexicano. (R. Díaz-Guerrero)

En su obra, "Psicología del Mexicano" (1982), Díaz-Guerrero reporta una conferencia dictada por él, en el Instituto Mexicano de Administración de Negocios, A.C., donde abordó el tema de: "La motivación del trabajador mexicano". Este autor se adhiere al planteamiento de Maslow y otros distinguidos psicólogos norteamericanos como Allport y Murphy, respecto a la pluralidad de necesidades que motivan la conducta humana.

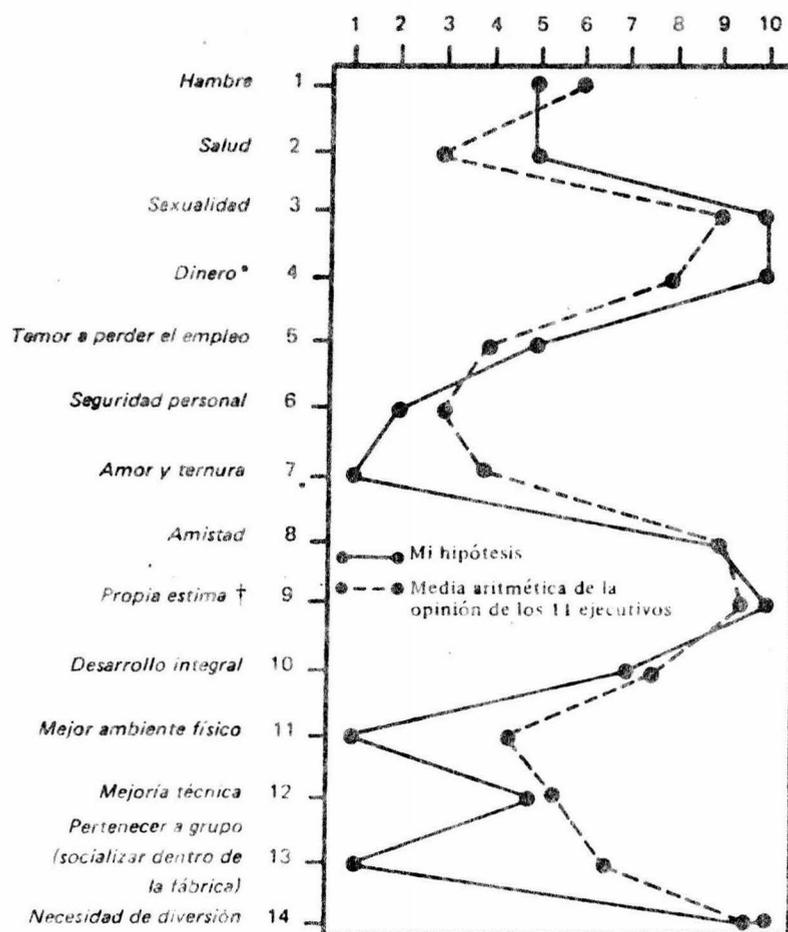
Díaz-Guerrero no aporta nada nuevo a la teoría de Maslow. Su mérito reside en tomar en cuenta las premisas socioculturales de nuestro país, al extrapolar el fruto de sus investigaciones, observaciones y lecturas sobre el mexicano en general, al trabajador mexicano, con el que, por otra parte, no ha tenido mucho contacto directo, según admite él mismo. Teniendo como telón de fondo la teoría de Maslow, este autor trató de hacer un perfil hipotético de la motivación del trabajador mexicano, enumerando una serie de necesidades que considera importantes para entender dicha motivación. A cada necesidad hipotética le asignó una intensidad variable del 1 al 10, que le permitió "cuantificar" y graficar los resultados de su hipótesis y confrontarlos con la media aritmética, obtenida del aporte de once ejecutivos que participaron en una mesa redonda sobre este interesante tema.

En la Figura 2, se puede observar el perfil hipotético de la motivación del trabajador mexicano, según lo presenta Díaz-Guerrero, (1982), en su obra "Psicología del Mexicano", (pág. 74).

Figura 2

PERFIL HIPOTETICO DE LA MOTIVACION DEL TRABAJADOR MEXICANO

(R. Díaz-Guerrero, 1982)



* "Dinero" significa simbólicamente, pero con error parcial, la solución de todas las necesidades.

† Mantener la propia estima es, según creo, la más poderosa necesidad del trabajador mexicano. Dada su intensidad, puede no ser sólo buscada directamente, sino bajo máscaras distintas: sexualidad, dinero, etcétera.

‡ Al terminar la plática, pedí a los ejecutivos presentes que independientemente y a partir de su propia experiencia, hicieran un perfil del trabajador mexicano utilizando las necesidades discutidas. Participaron en la mesa redonda once ejecutivos. La medida aritmética de sus valoraciones fue como sigue: hambre: 5.8; salud: 3.1; sexualidad: 9.2; dinero: 7.5; temor a perder el empleo: 3.6; seguridad personal: 2.6; amor, ternura: 3.5; amistad: 9.3; propia estima: 9.5; desarrollo integral: 7.3; mejor ambiente físico: 4.4; mejoría técnica: 5.5; pertenecer a grupo social en la fábrica: 7.1; diversión: 9.5.

La hipótesis sustentada por este autor, es que "mantener la propia es tima es la más poderosa necesidad del trabajador mexicano". Supone que la satisfacción de ésta, puede no ser buscada directamente, sino bajo máscaras distintas: sexualidad, dinero, diversión...

La necesidad de la propia estima, abarca al menos dos aspectos. Uno, el poder auto-evaluarse positivamente, es decir, el considerarse valioso - como persona. El otro, implica la necesidad de ser altamente **valorado por los demás, reconocido socialmente**. Requisito previo para alcanzar la auto-estima, es el de poder reconocer que "se han aprovechado adecuadamente las oportunidades que la vida nos brinda para aprender, crear, trabajar, en fin para llegar a ser", o aproximarse al ideal.

También es indispensable estar satisfecho de las propias realizaciones en las distintas áreas en que el hombre incursiona para su desarrollo, pues el percibirse positivamente como profesionista, estudiante, deportista, artesano, etc., asegura una cierta confianza en sí mismo, sustrato sobre el que se cimentará la auto-estima, generadora de un alto sentido de la dignidad humana y del amor a la libertad.

Sin embargo, de acuerdo con la teoría de Maslow, el deseo de satisfacer necesidades más altas, según la jerarquía propuesta, está supeditado a la satisfacción previa de necesidades más primarias, como son las biosociales.

"Acontecimientos históricos recientes demuestran que, cuando el hambre, por ejemplo, no se satisface, puede desarrollar una fuerza brutal y - oscurecer por completo toda otra necesidad, convirtiéndose en el impulso -

motivante de mayor importancia". (ibíd.)

Es un hecho que todos necesitamos ser socialmente reconocidos, al me nos hasta cierta edad. La realidad nos hace ver que "no somos moneditas - de oro, para caerles bien a todos", y así, con cierta sensatez de parte - de las personas "normales", se reduce la demanda de reconocimiento, de -- respeto y estimación, a algunas personas significativas para ellas.

Díaz-Guerrero señala que, cuando la necesidad de la propia estima no está satisfecha, se puede caer en la tendencia anormal de negarla o de - compensarla, mediante el fanfarroneo. Tal parece que, al mexicano, le es - difícil valorarse altamente en relación a los otros y a sí mismo. Le cuesta detectar aquellos aspectos en los que objetivamente vale y puede demostrar su capacidad.

En lenguaje Adleriano, se diría que en el mexicano es muy fuerte el - "complejo de inferioridad". "Una serie de factores históricos y sociocultu - rales, han influido en este sentimiento de menor valía" (Ramos, 1938), y - en la falta de satisfacción a la necesidad de la propia estima. En nuestra cultura, el abuso de autoridad (cacicazgo, padre...), ha permitido, una y otra vez, que se pisotee la dignidad y la propia estima de los individuos, en el caso que nos ocupa, de los mexicanos.

Desde su nacimiento, el ser humano necesita iniciarse en la autoper - cepción de su valía, pero en muchas ocasiones no se dan las condiciones fa - vorables para el desarrollo de la propia estima , y ésta se queda al nivel de utopía, inalcanzable... A lo largo de nuestra historia nacional, se -- constata que las necesidades fisiológicas, como el hambre, han sido más in - tensas y han estado con frecuencia activas, en la vida personal y familiar

de los mexicanos.

La tesis central de Díaz-Guerrero, sobre la motivación del trabajador mexicano, es que éste está "profundamente hambriento de desarrollar la pro pia estima, pero que, habiendo llegado a un estado profundo de humillación respecto a esa necesidad, en lo que se refiere a sus esfuerzos externos por desarrollarla , puede presentar reacciones excesivamente sensibles, tales como son: el orgullo, la susceptibilidad, con las que pretende camuflar la falta de la propia estima".

Según este autor, "en la amistad y en el desarrollo exagerado de la - misma, encontrará el mexicano la manera más fácil y feliz de mantener la - propia estima. En ocasiones, el fanfarroneo ante un grupo de amigos, tomará un cariz cómico, que permitirá que esa compensación inadecuada se con - vierta en una forma idónea de desarrollar la propia estima, mediante un sa no, profundo, activo y original sentido del humor. Es, pues, frente al ami go, donde se producen los esfuerzos creativos de nuestra cultura".

Esta necesidad, dada la complejidad de la formación y la deformación en el mexicano, es parcialmente consciente, parcialmente semiconsciente y un tanto inconsciente, asevera Díaz-Guerrero.

La hipótesis sustentada por este autor, subraya la profunda necesidad que tiene el mexicano de desarrollar la propia estima. Esto es de gran interés para la presente tesis, ya que concierne también, según se puntualizó anteriormente, a la necesidad de ser socialmente reconocidos por los de más y por sí mismo, en cuanto a su propio ser y sus realizaciones.

El interés por los demás, es mencionado por Díaz-Guerrero, al referirse a la familia mexicana como "tradicionalmente unida y protectora". Estas características socioculturales, brindan a los miembros de la familia, la posibilidad de enfrentarse a las adversidades, de superar las desgracias, sostenidos por la solidaridad familiar.

Se señala también el carácter sobreprotector de las madres mexicanas, que suelen preocuparse exageradamente por la salud de sus hijos, a los que atosigan con mil recomendaciones: "pónte el suéter para que no te resfríes", "abrigate bien", etc., que suscitan, en ocasiones, reacciones de rechazo y rebeldía. Este interés desmedido provoca, algunas veces, dependencias patológicas en los hijos sobreprotegidos.

Al analizar el contenido de esta conferencia, resulta difícil comprender, cómo el Dr. Díaz-Guerrero puede lanzarse en "un precipicio de afirmaciones", (Psicología del mexicano, pág. 60), para elaborar un perfil hipotético de la motivación del trabajador mexicano, extrapolando investigaciones, estudios y observaciones sobre el mexicano en general. Cabe preguntarse, ¿qué porcentaje de estudiantes, amas de casa, profesionistas, obreros, etc. comprende su muestra, si es que la hubo? ¿Cómo es posible asignar hipotéticamente una calificación a la motivación del trabajador mexicano, sin previa encuesta a ese sector del pueblo? ¿Son los ejecutivos (un reducido número de once), las personas idóneas para entender y calificar la intensidad de la motivación de sus trabajadores? ¿Es científico, serio y responsable, asignar "tentativamente" calificaciones a una motivación, aún cuando se declare que sólo es tentativo?

Considero que las afirmaciones hechas en 1959, por Díaz-Guerrero, requieren ser sometidas a comprobación, ya que carecen de fundamento sólido, y el paso del tiempo las ha reducido a palabras al viento, sin peso ni contenido.

3. La Personología de Henry A. Murray.

¿Por qué hace el hombre las cosas que hace? - se pregunta Murray - y, para tratar de dar respuesta a esta interrogante, elabora, en 1938, su teoría de la personalidad, denominada por él, "Personología".

Esta teoría acentúa la cualidad orgánica de la conducta y plantea que antes de intentar explicar el comportamiento individual del ser humano, es preciso conocer su contexto ambiental.

Murray acepta algunos postulados del psicoanálisis. "Supone que los acontecimientos ocurridos durante la infancia y la niñez, son determinantes vitales de la conducta adulta. Atribuye considerable importancia a la motivación inconsciente, interesándose también en el reporte verbal del individuo, subjetivo o libre, y por su producción imaginativa" (Cueli y Reidl, 1977).

"Si no hay cerebro no hay personalidad", afirma categóricamente Murray (1951), quien enfatiza fuertemente la base fisiológica de la personalidad. Esta es definida, biológicamente, como "el órgano gobernante o instinto superordenado del cuerpo, que como tal se localiza en el cerebro". Es pues, el cerebro, el que "regula las necesidades y demandas del momento. Estas - pueden ser de tipo orgánico como el hambre, o simbólicas, como la lectura o cualquiera de

las múltiples combinaciones de ambas. Es el cerebro el que decide la acción a seguir y la jerarquía de las operaciones alternativas posibles". (ibíd.)

Otras definiciones de personalidad dadas por Murray, aclaran el alcance que este autor da a este concepto. "El término 'personalidad', se ha reservado para la estructura hipotética de la mente; para los procesos y comportamientos consistentes que se manifiestan en forma repetida, (junto con algunos elementos novedosos o únicos), en los procedimientos internos y externos que constituyen la vida de un individuo. La personalidad no es, entonces, una serie de hechos biográficos, sino algo más general y duradero, que se infiere de los hechos, (Murray y Kluckhohn, 1953).

De estas definiciones se deduce que: "la personalidad es una construcción hipotética, aunque está relacionada con eventos empíricos específicos. Se supone que la personalidad debería reflejar los elementos de conducta - duraderos y recurrentes, así como los novedosos y únicos; y que es la personalidad el agente organizador o gobernante del individuo, que produce orden e integración, entre las diferentes pulsiones y fuerzas a las que está expuesto el individuo" (Cueli y Reidl, 1977).

Murray y Kluckhohn (1953), afirman que las principales funciones de la personalidad consisten en: a) Ejercer sus procesos expresivos; b) generar y reducir tensiones de necesidades insistentes; c) formar programas seriados para el logro de metas; d) disminuir o resolver urgencias, mediante estrategias apropiadas.

Posteriormente, Murray agregó a las anteriores funciones, la de "ajus

tarse a los niveles de aspiración, para poder aumentar su posibilidad de -lograr y controlar la conducta, en forma tal que se conforme a la expectativa social".

El aspecto más relevante de esta teoría, es el tratamiento altamente diferenciado y específico de la motivación, de la cual pretendió seguir el desarrollo y efectos sobre la conducta humana. Por lo anterior, Murray es considerado un psicólogo motivacional. Su trabajo se caracteriza también -por la integración de diversas ideas, en unos cuantos aspectos sobresalientes. Este autor es, esencialmente, un hábil sintetizador, que bajo un sistema taxonómico, elaboró una teoría útil para explicar el comportamiento humano.

Murray investigó y delineó la dirección de la actividad humana, en sus aspectos intelectuales, físicos o verbales. El principio motivacional propuesto por este autor, abarca cinco componentes: a) reducción de la tensión; b) necesidades; c) presión; d) vector-valor y e) tema.

Murray, como otros estudiosos de la conducta, está convencido de que el hombre no vive en un estado libre de tensión. Utiliza el concepto de homeostasis, para ilustrar su primera posición respecto a la manera de reducir la tensión. Si bien es cierto que el proceso homeostático sirve para -que el organismo recupere su equilibrio - dice Murray - también es cierto que este proceso, en sí mismo, no es un impulso dinámico para construir algo nuevo.

El ser humano está "poseído por un divino descontento", continúa afirma

mando este autor, y aspira al progreso en todos los campos, como a un estado natural de la existencia. El deseo de progresar es una motivación que lo impulsa a ir más allá de su estado actual, funcionando como un reductor de tensión.

A la fórmula de tensión-reducción propia, que ilustra la condición homeostática tradicional del hombre, Murray añade la de generación de tensión - reducción. Considera que el hombre tiene necesidad de un impulso positivo de excitación y movimiento, ya que los sistemas de necesidades constructivas, conducen al progreso en la vida, mientras que las necesidades de conservación sólo sirven para mantener el statu quo.

Dentro de este sistema teórico, la reducción de la tensión, las necesidades, la presión y los otros factores del esquema motivacional, no son independientes una de otra; están estrechamente entrelazadas y son inseparables en la acción.

La taxonomía de las necesidades desarrollada por Murray, es bastante compleja. Debido a que el interés de este estudio se enfoca de manera particular a las necesidades, sólo ampliaremos este aspecto de su teoría. Para él, la necesidad es "una construcción hipotética, que se mantiene por una fuerza... en la región del cerebro. Esta fuerza organiza la percepción, la apreciación, la interacción, connación y acción, en tal forma, como para --- transformar en cierta dirección, una situación existente no satisfactoria. Una necesidad es a veces provocada directamente por procesos internos de cierto tipo... pero a veces, con frecuencia, surge por presiones ambientales.

La necesidad está acompañada por un sentimiento o emoción particular, que puede ser débil o intensa, momentánea o duradera, pero generalmente persistente y provoca un cierto curso de conducta abierta o fantasía, que tiende a cambiar una situación no satisfactoria existente, para lograr, finalmente, la tranquilidad o satisfacción del organismo", (Murray, 1938).

"Para poder establecer la existencia de una necesidad, Murray propuso los siguientes lineamientos:

- a) El efecto o resultado final de la conducta, (necesidades primarias y secundarias).
- b) El modelo o modo particular de conducta, abierta o encubierta, (necesidades manifiestas o latentes).
- c) La atención selectiva y la respuesta a una clase particular de estímulos (necesidades focales y difusas).
- d) La expresión de una emoción específica o de una reacción causa-efecto, (necesidades proactivas y reactivas).
- e) La expresión o satisfacción cuando un efecto particular es logrado o no, (actividad de proceso y necesidades modales)". (Prácticas de Psicometría IV, UNAM, 1978).

Las necesidades detectadas por Murray son veinte, (ver apéndice c). Según este autor, a medida que el hombre se siente motivado por éstas, las utiliza de acuerdo a su manera propia de reaccionar. Señala que cuando en una persona se presentan dos o más necesidades, exigiendo inmediata satisfacción se da una prioridad de acción, según su urgencia (prepotencia). Dentro de las necesidades hay una jerarquía y el nivel está más determinado por la necesi -

dad misma que por el sujeto. Aclara que no todas las necesidades son contradictorias y que algunas son complementarias. Estas últimas pueden fusionarse como instrumentos motivacionales y, aunque no son idénticas, pueden ser satisfechas por un solo curso de acción.

Describe el fenómeno de "subsidiación", diciendo que "algunas necesidades pueden ser satisfechas sólo resolviendo las demandas de urgencia menores pero indispensables para el sujeto". Cuando la persona se enfrenta a dos o más necesidades en conflicto, se produce en él una tensión, que buscará reducir, pues como dice Murray, "el hombre es un reductor de tensiones".

No todas las necesidades (veinte), descritas por Murray, están presentes en cada sujeto. Hay quienes jamás han experimentado algunas de ellas y quienes, en poco tiempo, pueden recorrer la lista completa... Un sujeto no experimenta siempre las mismas necesidades, a menos que éstas no hayan sido satisfechas.

Murray clasifica las necesidades en:

- a) Primarias (o viscerogénicas) y secundarias (o psicogénicas). Las primarias son las de naturaleza orgánica y biológica, y las secundarias provienen de las primarias, en orden a su desarrollo, pero pueden alcanzar una relevancia notable sobre las primarias, en periodos de fuerte tensión.
- b) Proactivas y reactivas. Las necesidades proactivas se originan al interior de la persona y bajo el influjo de esta necesidad, el individuo simplemente reacciona al estímulo. (Aquí Murray está hablando

do de relaciones entre sujetos y no sólo de procesos). Las necesidades reactivas, en cambio, son activadas en respuesta a algún estímulo ambiental.

- c) Abiertas (manifiestas) y cubiertas (latentes). Las primeras se expresan y enfrentan con franqueza, y generalmente se manifiestan en conducta motora; reciben el aplauso o el rechazo de la sociedad. Las cubiertas, suelen reducirse al mundo de la fantasía o del sueño, donde encontrarán su satisfacción.
- d) Focales y difusas. Las focales están estrechamente ligadas con algún o algunos objetos específicos ambientales, mientras que las difusas tienden a generalizarse y a buscar su satisfacción en cualquier situación, (ej. la evitación del dolor en cualquier aspecto, físico o emotivo).
- e) De efecto y modales. "La necesidad de efecto es la que lleva a un objeto meta directo e identificable. La modal surge durante el proceso de una actividad, como el deseo de realizar dicha tarea con un alto grado de perfección. Así pues, el modo en que hacemos algo puede ser tan importante como la meta por la que se lucha.

Murray considera que existen otros factores externos que intervienen en el comportamiento humano. Menciona el término "presión", describiéndolo como el factor que empuja al sujeto a una u otra forma de acción. Señala que existe una "presión potencial", que es ejercida por el medio social -- contra el sujeto. Nos presenta dos formas de considerar la cualidad de la presión de los objetos o personas: la "presión alfa", característica objetiva y real de la presión en sí y la "presión beta", que surge de la inter

pretación personal que el individuo hace de aquello que lo influye. Indudablemente, la conducta está más condicionada por el aspecto beta de la -- presión, pues refleja lo que ve y siente el individuo y es a lo que éste - responde.

Este autor afirma que "las necesidades siempre operan al servicio de algún valor" o con el fin de alcanzar un objetivo. Por tal motivo, propone que las tendencias conductuales se representen en términos de vectores, que simbolicen las direcciones psicológicas o físicas de la actividad humana. Para Murray, un "vector" es una fuerza que va en cierta dirección y puede - ser de una débil o fuerte intensidad. La dirección es señalada por otras - variables, (valores) que actúan sobre la energía del vector. Así pues, el vector nos indicará el qué o el cómo de una actividad, mientras que el va- lor nos dará la razón por la que la actividad se realiza.

Otro concepto importante en la teoría de Murray, es el de "tema", término con el que designa a una unidad conductual molar en actuación, que incluye la presión y la necesidad presentes. El tema puede describir relaciones simples o seriadas, de presiones y necesidades, aunque generalmente describe relaciones complejas. El tema es el método empleado por Murray, para el manejo de más de una relación "necesidad-presión", aunque no es tan pre- ciso como el de "valor-vector", que es más directo y útil para ordenar la conducta en una forma descriptiva y dinámica.

Con frecuencia sucede que el hombre asocia objetos particulares con - ciertas necesidades; de la misma manera, modos particulares de respuesta pueden estar asociadas a las necesidades. Cuando se da la integración entre

la necesidad y la imagen o pensamiento del objeto ambiental, y los procesos instrumentales, Murray habla de una "necesidad integrada", de una disposición temática bien establecida. Esta expresa la necesidad de cierto tipo de interacción, con un tipo determinado de persona u objeto.

"La historia de la personalidad es la personalidad misma", afirma Murray, y aquí se encuentra la clave del principio longitudinal. Influenciado por las orientaciones psicoanalíticas, este autor concibe la unidad "tema", como el patrón particular de necesidades y presiones relacionadas, derivadas de experiencias infantiles", que explica con base en la historia del individuo, su actual comportamiento, y funciona, en gran parte, como una fuerza inconsciente.

La teoría de este autor, sirvió de base a D.N. Jackson, cuyo Inventario de Personalidad se analiza en esta tesis. Ese inventario enumera necesidades, dos de las cuales se utilizan en este trabajo. (Ver apéndice a y b).

Al comparar las escalas de Jackson con las necesidades propuestas por Murray (ver apéndice c), se encontró que la necesidad Núm. 13, denominada "**crianza**, que describe las actitudes de "dar simpatía y gratificar las necesidades de un objeto desvalido, ayudar a un objeto en peligro; alimentar, - ayudar, consolar, proteger, confortar o cuidar a otros", se encuentra descrita por Jackson, en la sub-escala X, bajo el título de "**necesidad de interés por los demás**".

Al estructurar la sub-escala XIII, denominada por Jackson "**necesidad de reconocimiento social**", la describe como: "la necesidad de exigir respe

to, buscar distinción, aprobación, prestigio social u honores, de alcanzar un status social. Esta escala no aparece tal cual, en las necesidades propuestas por Murray, sin embargo, es posible que englobe las número: 3, **afiliación**; 6, **contraacción** y 12, **evitar sentirse menos**. Esta afirmación se basa en que la afiliación supone el reconocimiento de un cierto "status", y la búsqueda del reconocimiento social, desemboca, con frecuencia, en la posibilidad de alternar con personas semejantes, de lograr su estima, en fin, en una afiliación. Por otra parte, en la búsqueda de reconocimiento social, se producen conductas de evitación y aquí entraría la necesidad 12, de Murray, "evitar sentirse menos", descrita como "abstenerse de actuar por temor al fracaso; evitar humillaciones... La parte activa de la necesidad de reconocimiento social, estaría representada en la necesidad 6, titulada - "contraacción", por la que el sujeto expresa la necesidad de sobreponerse a las debilidades; reprimir el temor, enfrentarse a una deshonra por medio de la acción; mantener el orgullo y el auto-respeto en un alto nivel". (Cueli y Reidl, 1977).

**b) "INTERES POR LOS DEMAS" Y "RECONOCIMIENTO SOCIAL"
COMO FACTORES DE LA PERSONALIDAD.**

Los antropólogos Beals y Hoijer (1977), reportan que "cada cultura - proporciona, por lo menos, una satisfacción mínima a las necesidades fisiológicas y psicológicas de los miembros de su sociedad". Es indiscutible que una sociedad que no proporcione satisfacción a las necesidades básicas del hombre, (alimentación, abrigo, etc.) se condena a sí misma a la extinción.

"También parece verosímil, aunque las pruebas concretas son menos a-

bundantes, que la cultura tiene que proporcionar ciertas satisfacciones en el plano psicológico. Como mínimo, los seres humanos tienen que tener compañía, afecto, y quizás, aprobación, si han de mantener un nivel de salud mental adecuado que les permita sobrevivir".

El término de socialización designa el "proceso por el cual el individuo adquiere las conductas, creencias, normas y motivos apreciados por su familia y por el grupo cultural al que pertenecen", (Mussen, Congar, Kagan, 1982). Por otra parte, la Psicología del Desarrollo asevera que: "los niños adoptan únicamente aquellas características de la personalidad y aquellas respuestas que su propio grupo social, religioso y étnico, considera adecuadas, (ibídem).

La cultura prescribe, en gran medida, los métodos y los contenidos de la socialización; el qué y el cómo educar. "Los tres procesos fundamentales que contribuyen a la socialización - entrenamiento mediante recompensa y castigo, observación de los demás e identificación - no son independientes; se influyen y complementan unos a otros. (ibídem).

Recientemente, los psicólogos se han interesado en estudiar los antecedentes de las acciones morales sociales (conducta prosocial), como: el altruismo, la generosidad, la bondad, la consideración para con los derechos y el bienestar de los demás. Estudios realizados con adultos y reportados por Mussen et al (1982), muestran que las personas que han mostrado ser excepcionalmente altruistas, confirman que el factor decisivo en el desarrollo de la conducta prosocial es la identificación.

Otros autores, entre ellos Maslow y Adler, ofrecen otros fundamentos

a este tipo de conducta, que involucra el interés por los demás y el reconocimiento social. A continuación se desarrollan sus posturas, más ampliamente.

Maslow, psicólogo de orientación humanística y principal representante de la llamada psicología de la "Tercera Fuerza", (la primera es la psicoanalítica y la segunda, la conductista), supone que el hombre psicológicamente sano (autorrealizado), presenta, entre otras, las siguientes actitudes: aceptación, respeto, amor por uno mismo y por los demás, compasión por todas las criaturas vivientes. (Maslow, 1962).

Asegura que las personas autorrealizadas se interesan más por los problemas sociales que por el propio yo, por lo que se consagran a la solución de éstos, haciendo de ello, la misión de su vida. Las caracteriza una gran simpatía por la humanidad y un profundo interés social, (Maslow, 1954).

Según esta teoría, el "interés por los demás", es un signo de salud psicológica. Podemos deducir, por lo tanto, que lo contrario: el egoísmo, la indiferencia, el aislamiento, la crueldad, etc., son síntomas de enfermedad.

Aunque Maslow acepta como una necesidad del ser humano, la de "estima ción" - que incluye el respeto a sí mismo y los sentimientos de éxito - se ñala que las personas que han llegado a la autorrealización, adquieren una gran libertad y se conducen con soltura en sus relaciones interpersonales, relativizando, por lo tanto, la necesidad de estima y de reconocimiento social.

Este autor afirma que, las personas autorrealizadas se caracterizan por "percibir la realidad con más objetividad que la mayoría de las personas y por situarse más cómodamente en ella. Son capaces de juzgar a los demás con acierto y soportar la ambigüedad o la incertidumbre de algunas situaciones. Se aceptan a sí mismas, con sus diversas características, con pocos sentimientos de culpa o angustia y, al mismo tiempo, aceptan fácilmente a los demás. Muestran espontaneidad de pensamiento y de conducta, aunque rara vez dan pruebas de una falta de respeto extrema por las convenciones sociales. Son relativamente independientes de su cultura y de su ambiente..." (Ruch y Zimbardo, 1979).

A partir de estas afirmaciones, resulta evidente que el "reconocimiento social", no constituye el "sueño dorado" de las personas que han alcanzado la autorrealización, según Maslow. La búsqueda inmoderada del reconocimiento de parte de los demás, puede ocasionar angustia y restar espontaneidad y libertad a la persona.

Maslow reporta haber estudiado un grupo de personas "autorrealizadas", pero "no ha aclarado suficientemente cómo eligió su muestra, - que incluyó personajes históricos como Beethoven y Lincoln, así como personas que vivían en el momento de su investigación, como Einstein y Eleanor Roosevelt - ni cómo llevó a cabo su trabajo", (Ruch y Zimbardo, 1979). Esto permite vislumbrar una laguna metodológica, ya sea en el procedimiento o en la información de éste.

Otro psicólogo de renombre fué Adler, quien acuñó en 1912, el término de "psicología individual", para referirse a su escuela de pensamiento.

Respecto al tema que nos interesa, Adler supone que el hombre, desde su nacimiento, tiene una conciencia social y sólo requiere que ésta despierte, para hacerlo responsable del bienestar de otros hombres, así como del suyo propio. Supone que los cuidados y atención proporcionados al niño, son percibidos por éste, suscitando en él, la sensación de que el mundo es bueno - y que existe, por lo tanto, la ayuda entre los semejantes. Gradualmente, en la medida en que el niño es sacado de su estado animal, la predisposición hacia otras personas se educa, hasta formar el interés por los demás, la preocupación por el bienestar de los otros. Ser criado por animales socializados - dice Adler - convierte al niño en un animal socializado.

El proceso de socialización requiere tiempo y esfuerzo. La conducta del niño en su pequeño mundo social, en su familia, repercutirá en su desarrollo y en el tipo de relaciones que establecerá posteriormente.

Adler, al igual que Maslow, considera el sentimiento social como un criterio de salud psicológica. Un estilo de vida sano, tenderá a alcanzar las actitudes pertinentes en su medio y el éxito social. "Un sentimiento social elevado, afirma Adler, aumenta la inteligencia del hombre, mejora su autoestima y le permite adaptarse a desgracias inesperadas", (Freedman, et al, 1983).

El planteamiento de este autor, sugiere algunas interrogantes. Si el bienestar recibido condiciona la percepción del mundo como bueno, mantiene y fortalece el sentimiento de interés social en el individuo, ¿cómo se explica que personas que en su infancia recibieron cuidados y cariño en su núcleo familiar, tengan una "conciencia social" en hibernación perpetua?

Si la atención recibida genera, en proporción directa, el interés por nuestros semejantes, ¿cómo explicar que las clases desposeídas sean, en general más solidarias y fraternas con los necesitados, que los ricos que fueron - bien nutridos, aseados y cuidados? ¿cómo explicar su ambición desmedida y su egoísmo radical, que les impide compartir con los demás e interesarse - por ellos? Si la salud psicológica implica el interés por los demás, debemos diagnosticar que nuestro mundo, nuestra sociedad están gravemente enfermos y van camino a su propia autodestrucción. ¿Qué hacer?

Cualquier persona que esté medianamente actualizada en el análisis de la realidad mexicana (latinoamericana), reaccionará negativamente ante las propuestas y modelos teóricos importados del extranjero, que no ofrecen alternativas viables de desarrollo psicológico a nuestros contemporáneos. Bajo el nombre comercial de "autorrealización", se ofrece el más reconcentrado individualismo, producto de nuestra sociedad capitalista.

Es evidente que a nivel nacional, nuestra psicología aún está en pañales. Sin embargo, es deseable que empiece a "gatear" y se esfuerce en "po-nerse de pie", esto es, en ganar autonomía frente a la influencia de psicologías norteamericanas y europeas. Una vez de pie, podrá avanzar, generar, a partir de investigaciones serias y responsables, teorías que respondan a la realidad del mexicano y reflejen la situación socio-económica, política y cultural que lo está influyendo, positiva y/o negativamente. Sería conveniente enfocar la problemática psicológica de las mayorías, cuyas necesidades básicas aún no han sido satisfechas - de 1976 a 1988, el salario de los trabajadores mexicanos perdió aproximadamente el 60% de su poder adquisitivo (Zarco, 1990), y no a grupos minoritarios, elitistas, que no son repre -

sentativos de nuestro pueblo.

"Diversos analistas declaran que el proyecto neoliberal de salida a la crisis en el país, ha tenido hasta el momento, más costos que éxitos. Este proyecto está creando un país para treinta millones de mexicanos, y los cincuenta restantes no caben, ni siquiera, como mano de obra barata. Por lo tanto, esos millones de mexicanos relegados del aparato productivo, han pasado a engrosar las filas del sub-empleo y las corrientes de la llamada economía informal" (ibídem).

No se puede negar que estamos ante un proyecto que cifra sus esperanzas en los grandes capitales nacionales y extranjeros. Es por lo tanto, un proyecto para las élites, y por sus consecuencias sociales y la distribución injusta de las utilidades, es un proyecto antipopular.

Se dice que "la implementación de la modernización económica en México, va acompañada de cambios profundos en la esfera de lo político, social y cultural. Estamos en un periodo de transición, marcado por fuertes desigualdades sociales, por presiones desestabilizadoras en la economía y por el descontento social, que se expresa en los diversos movimientos de protesta a lo largo y ancho del país". (ibídem).

Una psicología que se precie de tomar en cuenta el "principio de realidad", tendrá que investigar fenómenos tales como: "la motivación del -- huelguista", "la debilidad del poder", etc.

c) EL INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE D.N. JACKSON

El Inventario de Personalidad de Douglas N. Jackson (Personality Research Form, PRF), Forma "A", desarrollado en Canadá y publicado en Nueva York, en el año de 1967, se trajo a nuestro país y se ha utilizado como instrumento de medición de la personalidad, en diversas investigaciones, por ejemplo: en el Proyecto IDPEM (Investigación del desarrollo de la personalidad en escolares mexicanos), y en un estudio sobre el "Deportista amateur mexicano de alto rendimiento" (Allende y Col. 1988). Esta prueba se reprodujo y se ha utilizado como parte del material en la clase de psicometría, en la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México, donde se ha enseñado su manejo.

Es de lamentar que el manual de esta prueba, publicado por la coordinación de laboratorios de esta Facultad (UNAM, 1978), no haya ofrecido la información psicométrica indispensable, que permitiera a los usuarios de ésta, conocer el proceso seguido por Jackson, para asegurar la confiabilidad y validez de su prueba en su país de origen. Tampoco menciona si estos datos (confiabilidad y validez), han sido ya comprobados en México.

La importación de una prueba de personalidad desarrollada en otro país, conlleva la responsabilidad de determinar su calidad psicométrica en el nuestro, pues es obvio que las variables socio-culturales afectan sensiblemente el desarrollo de la personalidad. Según Clay (1979), "la mayoría de las características que nos identifican y definen como individuos, son el producto de la interacción social", y ésta se encuentra influenciada por

la cultura del lugar donde se desarrolla. Existe pues, la imperiosa necesidad de examinar **cómo, cuánto y qué mide esta prueba, en una población mexicana**, para determinar su validez transcultural.

Jackson, apoyándose en la teoría de la personalidad de Henry A. Murray, ha desarrollado diversas formas de inventarios, para la evaluación de la personalidad. Esta investigación se enfocará al análisis del Inventario de Personalidad de Jackson, Forma "A", al que en lo sucesivo se denominará con la abreviación P.R.F.

En este trabajo se pretende analizar los reactivos de las sub-escalas "Interés por los demás" (X) y "Reconocimiento Social" (XIII), para encontrar la validez factorial de éstas. El limitar este estudio al análisis de sólo dos de las quince sub-escalas que integran la prueba completa, se debe a que un trabajo detallado y minucioso de ésta, (trescientos reactivos), rebasaría los objetivos de una tesis de licenciatura, por los conocimientos especializados que esto requeriría y el tiempo de computadora que tal trabajo supondría.

El objetivo de la sub-escala de "Interés por los demás", es medir la necesidad de suministrar ayuda a los otros, de interesarse por los demás; por ejemplo: brindar protección y cuidado al niño, al débil o al minusválido. Una calificación alta significa que el sujeto tiene las siguientes características: da simpatía y confort, ayuda a los demás siempre que le es posible, se interesa en el cuidado de los niños, los incapacitados o enfermos; ofrece su ayuda a aquellos que tienen necesidad de ella; rápidamente hace favores a otros.

Los adjetivos que definen este rasgo son: simpático, paternal, servicial, benevolente, alentador, protector, atento, consolador, caritativo, -asistencial.

La sub-escala de "Reconocimiento Social", pretende medir la necesidad de exigir respeto, de buscar distinción, aprobación, prestigio social u honores, de alcanzar un status social elevado.

Una calificación alta para esta escala, significa que la persona presenta las siguientes características: desea alcanzar una alta estima por sus conocimientos; le interesa su reputación y la opinión que la gente tiene acerca de ella, trabaja para lograr la aprobación y el reconocimiento de los demás.

Los adjetivos que definen este rasgo son: busca aprobación, reconocimiento, respetabilidad, admiración, observa una buena conducta, causa buena impresión, complaciente, atento, agradable, socialmente adecuado, deseo de crédito. (Prácticas de psicometría IV, UNAM, 1978).

Jackson intenta medir la personalidad, mediante la evaluación de necesidades, consideradas, en este caso, rasgos de personalidad. Del universo de "necesidades", consideró relevantes para el estudio de la personalidad, a catorce de ellas y elaboró catorce sub-escalas para medir su presencia y ausencia. También incluyó en su inventario una escala de control o "verdad". A continuación se detallan las sub-escalas que integran el P.R.F.

| Escala Núm. | Necesidad que pretende medir |
|-------------|------------------------------|
| I | Logro |
| II | Afiliación |
| III | Agresión |
| IV | Autonomía |
| V | Dominancia |
| VI | Resistencia |
| VII | Exhibicionismo |
| VIII | Evasión |
| IX | Impulsividad |
| X | Interés por los demás |
| XI | Orden |
| XII | Humorismo |
| XIII | Reconocimiento social |
| XIV | Conocimiento intelectual |
| XV | Verdad (control). |

Cada sub-escala está compuesta por veinte reactivos. La forma de respuesta es dicótoma: verdadero o falso. Se trata, por lo tanto, de una escala de medición nominal. La prueba contiene un total de 300 reactivos. La mitad de los reactivos de cada escala, expresa la presencia de la necesidad y el autor espera una respuesta "verdadero", que indicaría que el sujeto presenta esa necesidad. La otra mitad niega la necesidad y Jackson espera la respuesta "falso", que corroboraría que el sujeto tiene esa necesidad. Responder conforme a las expectativas del autor, equivaldría a decir: esta necesidad aún no ha sido satisfecha.

Se intentará identificar las diferencias transculturales e intra-culturales, que inciden en el tipo de respuesta de los sujetos que conforman la muestra del presente estudio. Las diferencias transculturales aflorarán, sin duda, debido a que Canadá, cuna de la prueba que nos ocupa, es un país del llamado "Primer Mundo" y que la población mexicana a la que se aplicó el P. R.F., no responde a los patrones socio-culturales de un país desarrollado. Las diferencias intra-culturales podrán manifestarse, al analizar la respuesta de sujetos procedentes de distintas regiones de la República Mexicana.

Al analizar la calidad discriminatoria de los ítems de las sub-escalas de "Interés por los demás" y "Reconocimiento Social", se contribuirá a determinar la validez de las mismas en nuestra población y a detectar la influencia de las culturas regionales sobre las variables de la personalidad estudiadas. Se observará también la influencia de la cultura particular de las diferentes regiones, sobre los roles sexuales de la población autóctona.

Limitaciones:

Las limitaciones inherentes a este tipo de estudio, son:

- Análisis de sólo dos sub-escalas, de una prueba que consta de quince.
- La naturaleza de la muestra: 296 sujetos solamente.
- La generalización de resultados a sólo aquellas poblaciones con parámetros socio-culturales semejantes a la población de la que se extrajo la muestra.

d) VALIDEZ

"Un principio básico de la ciencia es que cualquier afirmación fáctica hecha por un científico, debe verificarse en forma independiente, por otros científicos" (Nunnally, 1987). Este principio ha sido ignorado rotundamente en el caso del Inventario de Personalidad de D.N. Jackson, Forma "A", -introducido, traducido, publicado y utilizado como material de enseñanza, en las clases de psicometría de la Facultad de Psicología, de la Universidad Autónoma de México - cuya validez se conjeturó sin haberla demostrado previamente.

Las pruebas psicométricas son herramientas importantes en el trabajo - del profesional de la conducta, que las utiliza para apoyar un diagnóstico o para investigar las variables que inciden en una determinada forma de -- conducta.

Es notoria la dependencia económica, política, cultural, que no logran sacudirse los países sub-desarrollados como el nuestro. Aún nuestra psicología depende, en gran parte, de la producción científica y tecnológica de los países primer mundistas. La técnica psicométrica no se escapa de esta dependencia. Aunque el ingreso al GATT haya hecho caer las medidas proteccionistas de nuestra maltrecha economía, - estrategia que favorece directamente a las grandes potencias, ya que nuestro país no está en condiciones de competir - se podría intentar salvaguardar la "soberanía nacional", en los espacios que aún nos están permitidos, mostrando una sana independencia de pensamiento, una ética profesional inquebrantable y un espíritu de investigación científico, que conduzca a someter a prueba, los instrumentos psicométricos

elaborados más allá de nuestras fronteras, para comprobar su validez trans cultural, antes de adoptarlos.

Se ignora si Jackson reportó la confiabilidad y validez de su Inventa rio de Personalidad, en Canadá, ya que dicha prueba se conoció a través del Manual de prácticas de psicometría IV (UNAM, 1978), que carece de la infor mación psicométrica pertinente.

Se cuestiona si la confiabilidad y validez (en caso de que hayan sido reportadas por el autor en el manual original de la prueba, que no existe en la Biblioteca de la Facultad de Psicología de la Universidad Autónoma de México), tienen vigencia en un país con diferentes características socio - culturales. Es indispensable demostrar que aquí, en México, la prueba mide el rasgo de personalidad que se pretende medir, independientemente que ésta tenga o no validez en Canadá, pues la precisión y adecuación de los ins trumentos de medida son cruciales para el avance de la ciencia.

En general, "se acepta que un instrumento es válido si cumple satisfac toriamente el propósito con el que se diseñó" (Nunnally, 1978). La valida ción exige el respaldo de la investigación empírica y la naturaleza de la e videncia exigida, depende del tipo de validez que se pretenda demostrar: pre dictiva, de contenido, factorial, de contraste... Mientras que "la validez es cuestión de grados, la validación es un proceso permanente" (ibíd.)

El objetivo de este estudio, fue el de someter a prueba la validez de constructo de las sub-escalas X y XIII del P.R.F. forma "A" ("Interés por los demás" y "Reconocimiento Social". Una solución parcial la ofrece el pro cedimiento de la correlación biserial, que se logra correlacionando biserial

mente las respuestas "V o F", de cada ítem (por sujeto), contra el total - de respuestas "V o F" de ese ítem. Sin embargo, en este estudio se prefirió el procedimiento matemático del análisis factorial, método más elaborado que se utiliza para reducir información y probar hipótesis, ya que agrupa en factores a los diversos reactivos. El que un ítem forme parte de un determinado factor, depende de su carga factorial. Dos factores no podrán compartir los mismos ítems, salvo que tengan signos contrarios. La cantidad de varianza explicada por sus ítems componentes, determina la importancia de un factor.

Ordinariamente, el análisis factorial se realiza sobre una matriz de correlaciones de Pearson, instrumento apropiado para analizar datos intervalares, con una distribución normal.

CAPITULO II

M E T O D O L O G I A

a) Planteamiento del problema

Ante la necesidad de comprobar en nuestro país, la validez de una prueba elaborada en el extranjero, (Canadá), en un medio socio-cultural distinto al nuestro, se plantean los siguientes problemas de investigación:

- ¿Cuál es la calidad discriminatoria de los ítemes que conforman las sub-escalas de "Interés por los demás" y "Reconocimiento Social"?
- ¿Son válidas para la población mexicana estas sub-escalas?
- ¿Cuál es la estructura factorial de cada una de estas dos sub-escalas?
- ¿Determina la cultura regional, el tipo de respuesta dada por los sujetos?
- ¿Cuál es la influencia de la cultura sobre los roles sexuales, en los aspectos de "Interés por los demás" y "Reconocimiento Social"?

b) Hipótesis

Para tratar de dar respuesta a las anteriores interrogantes, se han planteado las siguientes hipótesis, que se tratarán de demostrar por separado, para cada una de las dos sub-escalas.

H_{0_1} = No existe diferencia entre el número de R's "verdadero" y "falso", dado por una población general, a cada ítem.

H_{0_2} = La sub-escala no posee estructura factorial.

H_{0_3} = Las variables "Región" y tipo de R, "V" o "F", son independientes.

Esta hipótesis se someterá a prueba, tanto en la muestra total, como en las muestras de cada región por separado.

H_{04} = Las variables "sexo" y tipo de R, "V" o "F", son independientes.

c) Variab^les

Este estudio es de tipo correlacional, por lo que no hay variables independientes, propiamente dichas, sino que las variables que ya existen en la población, se tomarán para clasificar a los diferentes grupos.

Variab^les clasificatorias: I Sexo: masculino y femenino

II Región: 1) Tijuana

2) Toluca

3) Mérida

4) Villahermosa

5) Durango

6) Los Mochis

7) Aguascalientes

Variable dependiente: La R a cada uno de los cuarenta ítemes, de las sub-escalas: "Interés por los demás" y "Reconocimiento Social".

d) Método

1. Diseño

Es una investigación de tipo correlacional, en la cual, usando las dos

variables clasificatorias, se realizó un diseño factorial de 2 x 7, en don de el dos se refiere a los dos sexos de la población estudiada y el siete, a las siete regiones de la República Mexicana de donde se extrajo la muestra.

2. La muestra

Sujetos:

Estudiantes de primer ingreso a un sistema de educación superior, en la modalidad de Enseñanza Abierta. Se captó una muestra de doscientos noventa y seis alumnos: 103 mujeres y 193 hombres, con un rango de edad, de veinte a veintinueve años, pertenecientes a la clase socio-económica baja, media baja o media media, de siete regiones de la República Mexicana, distribuidos como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 1

DISTRIBUCION DE LA POBLACION POR SEXO Y REGION

| R E G I O N | MUJERES | HOMBRES | TOTAL |
|-------------------|---------|---------|-------|
| 1. Tijuana | 5 | 32 * | 37 |
| 2. Toluca | 13 | 29 * | 42 |
| 3. Mérida | 9 | 27 * | 36 |
| 4. Villahermosa | 7 | 11 | 18 |
| 5. Durango | 7 | 26 * | 33 |
| 6. Los Mochis | 36 | 28 | 64 |
| 7. Aguascalientes | 26 | 40 | 66 |
| Total: | 103 | 193 | 296 |

(*) Las proporciones de hombres y mujeres, son significativamente diferentes, en las comunidades de: Tijuana, Toluca, Mérida y Durango.

3. Instrumento

Se utilizó el Inventario de Personalidad de D.N. Jackson. La prueba consta de quince sub-escalas, con veinte reactivos cada una; diez ítemes con respuesta confirmatoria de la necesidad "verdadero", y diez ítemes con respuesta confirmatoria "falso". Se aplicó el inventario completo, aunque sólo se analizarán las sub-escalas X y XIII ("Interés por los demás" y "Reconocimiento Social").

4. Escenario

Un aula de la institución a la que iban a ingresar los S's de este estudio; bien iluminada, con adecuada ventilación y razonablemente aislada del ruido.

5. Materiales

Copias mimeografiadas del Inventario de Personalidad de D.N. Jackson y hojas de respuesta, también mimeografiadas, donde los sujetos escribían una de las dos posibilidades de respuesta: "V" o "F" (verdadero o falso).

6. Procedimiento

Se solicitó la cooperación de algunas instituciones públicas, de ni-

vel superior, en el Sistema de Enseñanza Abierta, de siete ciudades de la República Mexicana: Tijuana, Toluca, Mérida, Villahermosa, Durango, Los Mochis y Aguascalientes, donde posteriormente se realizó la investigación, aplicando el Inventario de Personalidad de D.N. Jackson, forma "A", a los alumnos de nuevo ingreso.

Durante el período de inducción a la carrera a la que se inscribían, se citó a los sujetos, un día por la mañana, para aplicarles la prueba en forma grupal. Las instrucciones estaban escritas en la prueba y si tenían alguna duda, podían preguntar al aplicador. Dispusieron de todo el tiempo que necesitaron para responder a la prueba, lo que hicieron en forma individual y en completo silencio.

Las instrucciones escritas que recibieron los sujetos, son las siguientes: "En las páginas a continuación, encontrarás una serie de oraciones que cualquier persona puede utilizar para describirse a sí misma. Lee cada una de las oraciones con cuidado y decide si te describen o no. Después, marca tu contestación en la hoja de respuestas. Si estás de acuerdo con lo que dice la oración o crees que te describe, haz una marca en el espacio correspondiente a esa pregunta en la columna 'V'. Si no estás de acuerdo o piensas que no te describe, haz la marca en la columna 'F'. Al marcar tus respuestas en la hoja, asegúrate que sea en el espacio correspondiente al número de la pregunta que leíste. Contesta todas las preguntas, aunque no estés completamente seguro de tu respuesta".

CAPITULO III

R E S U L T A D O S

Resultados:

Los resultados se presentan en tres secciones: análisis de ítemes, de factores y diferencias debidas al sexo y/o región.

Dada la construcción de los ítemes, la forma de respuesta es dicótoma: "V" o "F". La mitad de los ítemes son "teóricamente" verdaderos y la otra mitad, "teóricamente" falsos. Esto significa que, con base en la teoría sustentada por Jackson, responder "V" a ítemes con número non y "F" a ítemes - con número par, equivale a admitir la presencia de las necesidades de "Interés por los demás" y "Reconocimiento Social", que la prueba pretende medir. Responder contrariamente a las expectativas del autor, significa que el sujeto niega tener esa necesidad.

Las posibles combinaciones de R a los ítemes y la construcción de estas sub-escalas, pueden observarse en la Tabla 2.

Los resultados de las sub-escalas de "Interés por los demás" y "Reconocimiento Social", se analizaron mediante conteo de frecuencias, cruce de variables, prueba de significancia χ^2 , Probabilidad Exacta de Fisher y Correlación de punto biserial. Se realizaron dos análisis factoriales: uno de efectos principales y otro de rotación varimax, sobre el número de ítemes que mostraron cualidad discriminatoria, en cada sub-escala.

INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE
DOUGLAS N. JACKSON

SUB-ESCALAS DE

"INTERES POR LOS DEMAS" Y "RECONOCIMIENTO SOCIAL"

20 REACTIVOS EN CADA SUB-ESCALA

RESPUESTA
"TEORICA"

10 RESPUESTAS
VERDADERAS

10 RESPUESTAS
FALSAS

POSIBLE
RESPUESTA
DE LOS S's

V

F

V

F

COMBINACION
DE RESPUESTAS

V V

V F

F V

F F

"NECESIDAD DE INTERES POR LOS DEMAS"

Discriminabilidad de los ítemes

Al estudiar la validez de los ítemes de una prueba, el primer criterio que se debe observar, es su cualidad discriminativa, es decir, la capacidad de sus ítemes para diferenciar entre los S's de una población. Los ítemes que se revelen como constantes, porque no muestran variabilidad o ésta es insignificante, deben desaparecer de las sub-escalas, ya que no cumplen el objetivo para el que fueron diseñados: ej. ser sensibles a la variabilidad de la conducta de los S's.

Para analizar la cualidad discriminativa de los ítemes de la sub-escala X, denominada "necesidad de interés por los demás", en el Inventario de la personalidad de D.N. Jackson, se planteó la siguiente hipótesis nula:

$H_{0,1}$ = No existe diferencia entre el número de R's, "verdadero" y "falso", dado por una población general, a cada ítem.

Por lo tanto, si la hipótesis es verdadera, la población se dividirá en dos, correspondiéndole .50 a cada categoría.

El procedimiento usado para aceptar la hipótesis nula fué:

Se acepta la $H_{0,1}$, si el porcentaje de R's obtenido en una categoría, ("V" o "F"), es igual o menor a 84.13%, equivalente a la mitad del área - bajo la curva, más la primera sigma.

Se rechaza la $H_{0,1}$, si el porcentaje de R's obtenido en una categoría ("V" o "F"), supera el 84.13%, equivalente a la mitad del área bajo la curva, más la primera sigma, pues esto significaría que prácticamente todos - los S's parecen estar de acuerdo y que la pregunta es obvia.

Los resultados indicaron que en nueve ítemes de la sub-escala de "Interés por los demás", no se acepta la $H_{0,1}$, por cargarse las R's en un solo polo; es decir, estos ítemes no discriminan por no mostrar suficiente variabilidad.

En la Tabla Núm. 3, se muestran los ítemes en que se rechaza la $H_{0,1}$ y el porcentaje de R's a uno de los polos, donde se acumuló la frecuencia, indicándose si fué en la categoría "V" o "F". Se observa que de los nueve ítemes eliminados, tres presentan la R en la categoría "V", y seis en la "F", coincidiendo con las expectativas del autor, quien supone que estas R's confirman la presencia de la necesidad de "interés por los demás", en los S's que las emitieron.

Tabla 3

NUMERO Y CONTENIDO DE LOS ITEMES EN QUE SE RECHAZA LA HO_{1.1}
 PORCENTAJE DE R's OBTENIDO EN LA CATEGORIA "F" O "V"
 EN LA SUB-ESCALA DE "INTERES POR LOS DEMAS"

| Item Núm. | Contenido | % y categoría de las R's | R teórica |
|-----------|---|--------------------------|-----------|
| 25 | Cuando veo que alguien está confundido generalmente le pregunto si le puedo - ayudar. | 87.8 "V" | "V" |
| 115 | Pienso que a los amigos se les debe a- yudar y aconsejar mucho. | 87.4 "V" | "V" |
| 265 | Cuando veo a un viejito o a una persona lisiada, me dan ganas de ayudarlo. | 90.7 "V" | "V" |
| 40 | Todos los recién nacidos, me parecen -- changos. | 92.2 "F" | "F" |
| 70 | Me disgusta la gente que siempre me es- ta pidiendo consejos. | 93.6 "F" | "F" |
| 100 | Siento poca satisfacción al ayudar a o- tros. | 92.5 "F" | "F" |
| 130 | En realidad, no le pongo mucha atención a la gente, cuando me cuenta sus proble- mas. | 89.5 "F" | "F" |
| 220 | Cuando alguien llora, me produce más mo- lestia que compasión. | 85.9 "F" | "F" |
| 280 | No me afecta, en ninguna forma, ver que le peguen a un niño. | 97.8 "F" | "F" |

En la sub-escala de "Interés por los demás", se encontró que nueve ítemes no discriminan (45%), lo que pudiera atribuirse a que suscitan en los S's, las R's esperadas, de acuerdo con las expectativas sociales vigentes. También podrían denotar el deseo de conformarse a las normas establecidas por la sociedad, para ser aceptados por ésta. Otra posible explicación sería, la presencia de un alto grado de filantropía en esta muestra.

Los resultados obtenidos en este análisis, sugieren soluciones alternativas: eliminar estos ítemes para la población mexicana o sustituirlos por ítemes de mayor calidad discriminatoria, lo cual significaría un trabajo de desarrollo adicional de la prueba. Existe además, la necesidad de valorar las sub-escalas con otras poblaciones semejantes en nivel socio-económico y cultural, y también con poblaciones diversas en estos aspectos.

Correlación de Punto biserial

Para comprobar la homogeneidad de los ítemes, en la sub-escala de "Interés por los demás", es decir, si cada uno de los ítemes mide lo mismo que los otros y en la misma dirección, se realizaron correlaciones de punto biserial, entre los veinte ítemes de esta sub-escala. Los resultados de este análisis, se muestran en la Tabla Núm. 4.

Como podrá observarse, sólo cinco ítemes (10, 55, 145, 205 y 235), obtuvieron una correlación igual o mayor que .30, y dos (175 y 295), una ma

yor que .40. Aunque once ítemes sobre veinte, obtuvieron una correlación de punto biserial igual o mayor que .25, mostrando una cierta homogeneidad en la escala, esos valores, al margen de su significancia, son bajos y, por lo tanto, no se consideran aceptables.

Tabla 4

CORRELACIONES OBTENIDAS EN EL ANALISIS DE ITEMES
DE LA SUB-ESCALA "INTERES POR LOS DEMAS"
MEDIANTE EL PROCEDIMIENTO DEL PUNTO BISERIAL.

| Item Núm. | C o n t e n i d o | r_{pb} |
|-----------|---|----------|
| 10 | Evitar que lo convenzan a uno de dar ayuda a sus conocidos, demuestra inteligencia. | .32 * |
| 25 | | .18 |
| 40 | | .21 |
| 55 | Me da mucha lástima la gente solitaria. | .36 * |
| 70 | | .23 |
| 85 | | .25 |
| 100 | | .16 |
| 115 | | .14 |
| 130 | | .11 |
| 145 | Generalmente, soy el primero en ofrecer ayuda, cuando ésta se necesita. | .30 * |
| 160 | | .18 |
| 175 | Preferiría cuidar yo mismo a un niño enfermo, que contratar a una enfermera. | .42 * |
| 190 | | .28 |
| 205 | Cuando veo a un recién nacido, casi siempre quiero cargarlo. | .39 * |
| 220 | | .29 |
| 235 | Me siento muy valioso cuando ayudo a una persona lisi <u>da</u> . | .36 * |
| 250 | | .25 |
| 265 | | .15 |
| 280 | | .16 |
| 295 | Recuerdo que cuando era chico, trataba de cuidar a todos los que se enfermaban. | .48 * |
| (*) | Correlación biserial igual o mayor que .30 | |

Análisis Factorial

Por trabajar con datos nominales, se recurrió al cálculo de las matrices de correlaciones, con la fórmula PHI, procedimiento adecuado para esta clase de datos. Se pretendió solucionar así, el problema planteado por la naturaleza de la escala de medición. Con este procedimiento se trató de demostrar la existencia o inexistencia del factor que mide el rasgo psicológico "interés por los demás", en la sub-escala analizada.

Para conocer la estructura factorial de la sub-escala denominada "Interés por los demás", se realizaron dos análisis factoriales, uno de ejes principales y otro de rotación ortogonal a estructura simple, deteniendo la factorización, cuando el valor propio del factor era menor a 1.0. Se incluyeron los once ítemes que quedaron, después de eliminar a los nueve que no discriminaban, es decir: a aquellos que en el porcentaje de respuesta obtenido en una pregunta, superaron el criterio establecido (84.13%, equivalente a la mitad del área bajo la curva, más la primera sigma).

Los ítemes sobre los que se realizaron estos análisis, fueron los números: 55, 85, 145, 175, 205, 235, 295, 10, 160, 190 y 250. Para los siete primeros, el autor espera una respuesta "V", confirmatoria de la necesidad y para los cuatro últimos, una respuesta confirmatoria "F".

De existir validez factorial, los ítemes de esta sub-escala deberían agruparse alrededor de un solo factor y éste, explicar una parte importante de la varianza común a todos los ítemes que, en este caso, podría inter

pretarse, como el rasgo de personalidad "Interés por los demás".

A continuación se presenta la Tabla Núm. 5, donde se muestran los resultados del análisis factorial de componentes principales, realizados - sobre los once ítems que se probó discriminan en esta sub-escala. El valor propio del factor es de 2.24 y la varianza explicada es de 20.4%.

Tabla 5

RESULTADOS DEL ANALISIS FACTORIAL DE COMPONENTES PRINCIPALES, REALIZADO SOBRE LOS ONCE ITEMES QUE DISCRIMINAN DE LA SUB-ESCALA DE "INTERES POR LOS DEMAS"

| Factor | Valor propio (Eigenvalue) | % Varianza explicada | Item Núm. | Contenido | Comunalidad | Carga Factorial | R teórica |
|--------|---------------------------|----------------------|-----------|--|-------------|-----------------|-----------|
| 1 | 2.24 | 20.4 | 10 | | .04 | .10 | |
| | | | 55 | | .04 | .15 | |
| | | | 85 | A la gente le gusta platicarme sus problemas porque saben que haré todo lo que pueda por ayudarla. | .13 | .44 * | "V" |
| | | | 145 | Generalmente, soy el primero en ofrecer ayuda cuando ésta se necesita. | .19 | .53 * | "V" |
| | | | 160 | | .13 | .38 | |
| | | | 175 | Preferiría cuidar yo mismo a un niño enfermo, que contratar a una enfermera. | .16 | .43 * | "V" |
| | | | 190 | | .08 | .23 | |
| | | | 205 | Cuando veo a un recién nacido, casi siempre quiero cargarlo. | .17 | .45 * | "V" |
| | | | 235 | | .08 | .31 | |
| | | | 250 | | .11 | .34 | |
| | | | 295 | Recuerdo que cuando era chico, trataba de cuidar a todos los que se enfermaban. | .15 | .44 * | "V" |

(*) Carga factorial igual o mayor que .40

En la Tabla Núm. 5, se enumeran los once ítemes que se sometieron al análisis factorial de componentes principales, con su respectiva carga factorial y su comunalidad. De estos once ítemes, sólo cinco de ellos (85, 145, 175, 205 y 295), cuyo contenido se describe, obtuvieron una carga factorial significativa, igual o mayor a .40. El valor de la carga factorial, aceptada como significativa, ha sido determinada arbitrariamente, (algunos la aceptan a .30), debido a que, hasta donde yo sé, no existe un procedimiento para obtener la significancia de una carga factorial, aceptado por la comunidad de los expertos, aunque hay muchas propuestas.

En este análisis, el rango de las comunalidades va de .04 a .19. Considerando que la varianza de cualquier ítem de una escala, es igual a la suma de su varianza común, más su varianza específica, más su varianza de error, y que en este análisis el máximo de varianza común obtenida por un ítem es de .19, significa que el porcentaje que corresponde a la varianza específica y error es muy grande. En la medida en que los ítemes de una prueba den cuenta de más varianza común que de específica y de error, su congruencia interna será mejor. Un rango de comunalidades tan bajo (.04 a .19), cuestiona la existencia del factor común.

Al analizar el contenido de los ítemes que cargan en el factor o componente principal, se encontró que, en estos ítemes, el interés por los demás se expresa como **ayuda en general** (85 y 145), **cuidado a los enfermos**, (175 y 295), y **atención a recién nacidos** (205). Probablemente, las bajas comunalidades obtenidas en este factor, se deben a las diferentes manifestaciones de interés por los demás, descritas por estos ítemes, las cuales producen mayor cantidad de varianza específica que de varianza común. Para optimizar la agrupación de la varianza común, se realizó la rotación ortogonal varimax.

Tabla 6

RESULTADOS DEL ANALISIS FACTORIAL (ROTACION ORTOGONAL, VARIMAX)
 SOBRE LOS ONCE ITEMES QUE DISCRIMINAN
 EN LA SUB-ESCALA "INTERES POR LOS DEMAS"

| Factor | Valor propio | % Varianza explicada | Item Núm. | Contenido | Comunalidad | Carga factorial | R "teórica" |
|--------|--------------|----------------------|-----------|--|-------------|-----------------|-------------|
| 1 | 1.51 | 61.9 | 175 | Prefiero cuidar a un niño enfermo que contratar a una enfermera. | .33 | .57 | "V" |
| | | | 205 | Casi siempre quiero cargar a un recién nacido cuando lo veo. | .32 | .53 | "V" |
| | | | 295 | Cuando chico trataba de cuidar a los que se enfermaban | .25 | .46 | "V" |

En la Tabla Núm. 6, se muestran los resultados del análisis factorial de rotación ortogonal. Se confirmó la existencia de un solo factor, con un valor propio de 1.51, que explica el 61.9% de la varianza común, producida por los once ítemes y agrupa a tres de ellos (175, 205 y 295), con cargas factoriales iguales o mayores a .40, consideradas significativas a este nivel.

La Tabla Núm. 6, describe el número y contenido de los ítemes, su comunalidad y la carga factorial de los reactivos que "cargaron" en el factor, así como la categoría de la R, ("V" o "F"), esperada por el autor. Para estos ítemes, como antes se señaló, Jackson espera una R "V", confirmatoria de la necesidad.

El rango de comunalidades obtenido al rotar los vectores o ejes, con el método de rotación varimax, fué de .06 a .42. Puede observarse que con este procedimiento, las comunalidades aumentan su valor, pues del valor máximo de .19, obtenido por el ítem 145, en el análisis de componentes principales, se elevó a .42, en el ítem 85; el porcentaje de varianza explicado es importante y tal como se espera, existe un solo factor. Sin embargo, con este procedimiento, el número de ítemes que "cargan" en el factor, se reducen. De cinco ítemes (85, 145, 175, 205 y 295), que aparecen con carga factorial significativa, (igual o mayor a .40), en el análisis de componentes principales, sólo tres (175, 205 y 295), aparecen en el de rotación varimax. Ver Tabla 6.

Al comparar el contenido de los ítemes que aparecen en ambos análisis

observamos que el rasgo de **ayuda en general**, no aparece en el procedimiento de rotación ortogonal y se limita el "interés por los demás", al **cuidado de los enfermos** (175 y 295), y a la **atención a un recién nacido** (205). Si el interés por los demás se restringe a estas dos categorías, (enfermos y recién nacidos), resulta una forma muy pobre de entenderlo, porque deja de explorar una amplia gama de manifestaciones de este rasgo.

Los resultados obtenidos nos llevan a considerar que, la sub-escala X, denominada "interés por los demás", está seriamente limitada, debido a que:

- 1) La comunalidad de los ítemes es muy pequeña.
- 2) Sólo cinco o tres ítemes - dependiendo del análisis factorial que se considere - presentan una carga factorial significativa.

Si en una sub-escala de veinte ítemes, nueve se descartan por haberse comprobado su baja calidad discriminatoria, y de los once restantes, sólo cinco o tres, (dependiendo del análisis factorial que se tome en cuenta), presentan una carga factorial significativa, la sub-escala queda reducida a cinco o tres ítemes. Se acepta, por lo tanto, la $H_{02.1}$, que expresa que la sub-escala "interés por los demás", no posee una estructura factorial, suficiente y adecuada.

Los resultados de los análisis factoriales antes citados, evidencian la falta de validez factorial de esta sub-escala; sin embargo, hecha esta precisión, se presentan tres análisis adicionales, que muestran las diferencias entre regiones y las atribuibles al sexo de los S's, de manera global y región por región, encontradas al analizar ítem por ítem, para -

probar las hipótesis que proponen que ni la región ($H0_3$), ni el sexo de los S's ($H0_4$), influyen en el tipo de R dada a los reactivos. Otro motivo para presentar estos resultados, es que las diferencias entre grupos, podrían sugerir la validez de la prueba, ya que como señala Thorndike (1982), "las diferencias entre grupos pueden considerarse como análogas a una correlación", si se tiene una variable dicótoma a predecir (a retro-decir, en este caso). Por otra parte, las diferencias entre los grupos, debidas al sexo o a la región de procedencia de los S's de la muestra, ocurrieron sólo en muy pocos ítemes, por lo que no sugieren la validez de la prueba, sino la discriminabilidad de los ítemes. Además, "la evidencia de las diferencias entre grupos es acumulativa" (Thorndike, 1982).

Al reportar estos resultados, se pretende contribuir con un dato útil a considerar en investigaciones posteriores, que se enfoquen al estudio de las variables: regionalización e influencia del sexo, en los rasgos de personalidad. Estos resultados no se plantean como correspondientes a una escala de medida válida, sino como R's individuales a los ítemes analizados.

Sea pues, este reporte, una ventana abierta a la investigación, un impulso motivador que ayude a los eternamente inquietos profesionales de la conducta, a seguir descifrando el complejo problema de la personalidad.

"NECESIDAD DE INTERES POR LOS DEMAS"

Diferencia entre regiones

Para observar las posibles diferencias en la forma de respuesta (R) por regiones, se planteó la siguiente hipótesis nula:

$H_{03.1}$ = Las variables "región" y tipo de R ("V" o "F"), son independientes.

Es decir, no hay diferencia en el tipo de R dada por los S's procedentes de las distintas regiones.

Para someter a prueba esta hipótesis, se aplicó la χ^2 de ajuste proporcional, considerándose a cada una de las regiones como una categoría. En este procedimiento se tuvo en cuenta, que el número de S's de cada región, era diferente. Ver Tabla Núm. 1.

Los resultados de la χ^2 , mostraron significancia únicamente en dos ítemes, es decir, sólo en esos dos se puede rechazar la hipótesis nula.

En la Tabla Núm. 7, se observa que sólo en los ítemes 205 y 10, se demostró la dependencia de la R y las regiones, o sea: la forma de la R depende de la región en la que se dió.

Tabla 7

ITEMES QUE PRESENTAN DIFERENCIAS ENTRE REGIONES

| Item Núm. | Contenido | χ^2 | gl. | p. | R "teórica" |
|-----------|--|----------|-----|-----|----------------|
| 205 | Cuando veo a un recién nacido, casi siempre quiero cargarlo. | 16.40 | 6 | .02 | "V" |
| 10 | Evitar que lo convenzan a uno, de dar ayuda a sus conocidos, es una muestra de inteligencia. | 13.20 | 6 | .05 | "F" |

gl = grados de libertad

p = probabilidad

En la Tabla 8, se presentan los resultados por región al ítem Núm. 205.

Tabla 8

RESPUESTAS POR REGION AL ITEM NUM. 205

"Cuando veo a un recién nacido, casi siempre quiero cargarlo".

| Región | "V" | | "F" | | Total | |
|--------------------|-----|------|-----|------|-------|------|
| | f. | % | f. | % | f. | % |
| 1.- Tijuana | 10 | 27.0 | 27 | 73.0 | 37 | 12.7 |
| 2.- Toluca | 13 | 31.7 | 28 | 68.3 | 41 | 14.0 |
| 3.- Mérida | 28 | 77.8 | 8 | 22.2 | 36 | 12.3 |
| 4.- Villahermosa | 8 | 44.4 | 10 | 55.6 | 18 | 6.2 |
| 5.- Durango | 11 | 35.5 | 20 | 64.5 | 31 | 10.6 |
| 6.- Los Mochis | 35 | 54.7 | 29 | 45.3 | 64 | 21.9 |
| 7.- Aguascalientes | 40 | 61.5 | 25 | 38.5 | 65 | 22.3 |
| Total: | 145 | 49.7 | 147 | 50.3 | 292 | 100. |

(V) = verdadero (F) = falso (f) = frecuencia

En el ítem Núm. 205, en el que la R teórica "V", indica la presencia de la necesidad, el grupo total presenta el 49.7% de las R's, en la categoría "V", como puede observarse en la Tabla 8.

La χ^2 que se realizó para comparar la distribución de las R's en cada una de las regiones, arrojó un valor de $\chi^2 = 16.40$, con 6 gl. p. $\ll .02$, como se observa en la Tabla 7. Esta diferencia se debió, principalmente, a la contribución de las R's dadas por los S's procedentes de: Tijuana, Toluca, Villahermosa y Durango, que respondieron más veces "F" que "V", y a los de Mérida y Aguascalientes, que contestaron más veces "V" que "F".

En el ítem Núm. 10, con R teórica "F", confirmatoria de la necesidad, según el autor, se encontró una $\chi^2 = 13.20$, con 6 gl. p. $\ll .05$, como se puede observar en la Tabla 7. El porcentaje total de R's "F" fué de 77.4%. La significancia de la χ^2 , está dada por la diferencia que se presentó entre la frecuencia de las R's por regiones a las categorías "V o F", ya que en las regiones de Toluca y Durango el porcentaje de R's "V" fué más alto que en las otras regiones. Ver tabla 9.

Tabla 9

RESPUESTAS POR REGION AL ITEM NUM. 10

"Evitar que lo convenzan a uno, de dar ayuda a sus conocidos,
es una muestra de inteligencia".

| R e g i ó n | "V" | | "F" | | Total | |
|-------------------|-----------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|
| | f. | % | f. | % | f. | % |
| 1. Tijuana | 5 | 13.5 | 32 | 86.5 | 37 | 12.7 |
| 2. Toluca | 18 | 43.9 | 23 | 56.1 | 41 | 14.0 |
| 3. Mérida | 5 | 13.9 | 31 | 86.1 | 36 | 12.3 |
| 4. Villahermosa | 4 | 22.2 | 14 | 77.8 | 18 | 6.2 |
| 5. Durango | 11 | 33.3 | 22 | 66.7 | 33 | 11.3 |
| 6. Los Mochis | 12 | 18.8 | 52 | 81.3 | 64 | 21.9 |
| 7. Aguascalientes | <u>11</u> | <u>17.5</u> | <u>52</u> | <u>82.5</u> | <u>63</u> | <u>21.6</u> |
| Total: | 66 | 22.6 | 226 | 77.4 | 292 | 100. |

Diferencias debidas al sexo

Para determinar si el sexo de los S's influye en el tipo de R dada, se planteó la siguiente hipótesis:

$H_{0.1}$ = Las variables "sexo" y tipo de R ("V" o "F") son independientes.

Los resultados de la χ^2 permitieron rechazar la $H_{0.1}$ en tres ítemes. En la Tabla Núm. 10, se muestran los tres ítemes (175, 105 y 295), que en el análisis global, presentaron dependencia entre el sexo de los S's y el tipo de R dada. Se pueden observar también los resultados de la χ^2 el porcentaje y categoría de las R's dadas por los hombres y mujeres de esta muestra, a los ítemes arriba citados.

Tabla 10

ANALISIS GLOBAL DE LOS ÍTEMES CON DIFERENCIAS ENTRE SEXOS EN LA SUB-ESCALA "INTERES POR LOS DEMAS"

| Item Núm. | C o n t e n i d o | χ^2 | gl. | p. | Categoría y % R's | |
|-----------|---|----------|-----|--------|----------------------|----------------------|
| | | | | | M | H |
| 175 | Preferiría cuidar yo mismo a un niño enfermo que contratar a una enfermera. | 32.44 | 1 | .00001 | 71.3 "V" 28.7 "F" | 36.2 "V" 63.8 "F" |
| 205 | Cuando veo a un recién nacido, casi siempre quiero cargarlo. | 9.43 | 1 | .002 | 61.8 "V" 38.2 "F" | 42.9 "V" 57.1 "F" |
| 295 | Recuerdo que cuando era chico, trataba de cuidar a todos los que se enfermaban. | 7.46 | 1 | .006 | 53.5 "V" 46.5 "F" | 36.8 "V" 63.2 "F" |

(M) = mujeres

(H) = hombres

Se puede observar que el porcentaje de R's a los ítemes 175, 205 y -295, están cruzados, con una superioridad numérica a favor de las mujeres. El decir que los porcentajes están cruzados, significa que las R's emitidas por los S's de un sexo (hombre o mujer), supera el 50% en una categoría de R, mientras que el porcentaje alcanzado por el otro sexo, es inferior al 50%, en esa misma categoría.

Estos resultados muestran la influencia de los roles sexuales, sobre las R's de los S's. Las mujeres se muestran más predispuestas a responder afirmativamente a los ítemes que describen aspectos de interés por los de más, asignados tradicionalmente a la mujer, en nuestra cultura.

Los resultados que se muestran en la Tabla Núm. 10, se obtuvieron del análisis global (hombres y mujeres incluidos en un solo grupo). Sin embargo, ante la posibilidad de que las R's dadas por las mujeres y los hombres presentaran patrones diferentes en cada región, se procedió a analizar las R's de cada sexo por separado, región por región.

La hipótesis a contrastar es la misma ($H0_4$), pero para realizar un análisis más particularizado de las diferencias entre ambos sexos, se elaboró una tabla de doble entrada, para cada una de las regiones y cada uno de los ítemes. En una de las entradas se colocó la categoría de respuesta: "F" o "V", y en la otra, el sexo: hombre o mujer.

Ejemplo:

Item Núm. 55

Región 7: Aguascalientes

Verdadero Falso

| | | |
|---------|----|----|
| Mujeres | 14 | 12 |
| Hombres | 24 | 16 |

Para aceptar o rechazar la $H_{0_{4.1}}$, se usó la prueba de χ^2 , en aquellos casos en que las características numéricas lo permitieron, es decir, que no aparecieron frecuencias esperadas iguales o menores que cinco, en más del 20% de las celdillas y, con la Probabilidad Exacta de Fisher, en los casos en que no era aplicable la χ^2 . La hipótesis a contrastar, en este último caso, se formuló así:

$H_{0_{4.1}}$ = No hay diferencia entre la probabilidad de R's a "F" o "V", en los hombres y las mujeres.

En la Tabla Núm. 11, se pueden observar los ítemes en que se produjeron relaciones de dependencia o diferencia entre el sexo de los S's y el tipo de R dada, ("V" o "F"). Se muestra también el nombre de la región donde se produjeron estas diferencias y el porcentaje de R's dado en cada categoría: "F" o "V", por los hombres y las mujeres de cada región, donde la diferencia resultó significativa.

Tabla 11

ITEMES QUE PRODUJERON RELACIONES DE DEPENDENCIA ENTRE EL SEXO DE LOS SUJETOS Y LA RESPUESTA "F o V",
REGION POR REGION

| Item No. | Contenido | Región | χ^2 | gl. | p. | P. exacta Fisher | Resp. teórica | % Respuestas "H" | "M" |
|----------|---|--------------|----------|-----|------|---------------------|------------------|---------------------|------|
| 175 | Preferiría cuidar yo mismo a un niño enfermo que contratar a una enfermera. | Tijuana | 9.28 | 1 | .002 | .0004 | "V" | 34 V | 80 V |
| | | Toluca | | | | | | 21 V | 77 V |
| | | Mérida | | | | | | 41 V | 78 V |
| | | Durango | | | | | | 32 V | 83 V |
| | | Los Mochis | | | | | | 36 V | 75 V |
| 205 | Cuando veo a un recién nacido, casi siempre quiero cargarlo. | Tijuana | | | | .001 | "V" | 19 V | 80 V |
| 265 | Cuando veo a un viejito o a una persona lisiada me dan ganas de ayudarlo. | Villahermosa | | | | .04 | "V" | 100 V | 57 V |
| 10 | Evitar que lo convenzan a uno - de dar ayuda a sus conocidos, - demuestra inteligencia. | Los Mochis | 5.86 | 1 | .02 | | "F" | 68 F | 82 F |
| 250 | Me molesta interrumpir lo que estoy haciendo, para hacerle un favor a alguien. | Los Mochis | 6.32 | 1 | .01 | | "F" | 93 F | 67 F |

Se observa que las diferencias ocurrieron en seis regiones: Tijuana, Toluca, Mérida, Durango, Los Mochis y Villahermosa, y que las regiones - donde mayor número de diferencias se presentaron fueron:

- Los Mochis, en tres ítemes (175, 10, 250) y
- Tijuana, en dos ítemes (175 y 205).
- Mérida, Durango y Toluca, sólo en el ítem 175 y
- Villahermosa, en el ítem 265.

En el ítem 175, en las cinco regiones que se reportan: Tijuana, Toluca, Mérida, Durango y Los Mochis, el porcentaje de R's está cruzado, mostrándose un mayor porcentaje de R's en las mujeres, lo que se explica por el contenido del ítem: "Preferiría cuidar yo mismo a un niño enfermo, que contratar a una enfermera", ya que en nuestra cultura, el cuidado de los niños es una función asignada a la mujer.

Se observa también que en Tijuana, los resultados obtenidos en los ítemes 175 y 205, están cruzados, con un porcentaje mayor de R's por parte de las mujeres, lo que indicaría una mayor aceptación a cuidar a los niños enfermos y a los recién nacidos, por parte de ellas.

En las diferencias encontradas en Los Mochis, en los ítemes 175, 10, y 250, se observa que en el primero (175), el porcentaje de R's está cruzado, con un porcentaje mayor en la categoría "V", por parte de las mujeres, que aceptan la función de cuidar a un niño enfermo. En cambio, en el ítem 10, aunque es significativa la dependencia del sexo con el tipo de R, el porcentaje de las R's dadas por los S's, tanto hombres como mujeres, -

apunta en la misma dirección. El porcentaje de las R's dado por las mujeres (82%), es superior al de los hombres (68%), lo que muestra que, si -- bien es cierto que la R es "F" para los dos sexos, es más falso para las mujeres que para los hombres. Lo anterior significa que en Los Mochis, ni las mujeres ni los hombres creen que el negar su ayuda a los demás, sea una muestra de inteligencia. En los ítemes 175 y 10, las mujeres de Los Mochis obtuvieron un mayor porcentaje que los hombres, en la R confirmatoria de la necesidad, pero en el ítem 250, sucedió lo contrario. El porcentaje de R obtenido por los hombres en este ítem (93%), superó al de las mujeres (67%), aunque tanto ellos como ellas respondieron en la misma dirección. La diferencia, aunque significativa, no señala una tendencia diferente en la R de los hombres y las mujeres. Es interesante observar que el contenido descrito por este ítem: "Me molesta interrumpir lo que estoy haciendo, para hacerle un favor a alguien", al ser aceptado por el 93% de los hombres y por un 67% de las mujeres, muestra que los varones son **más** tolerantes a la interrupción de sus actividades que las mujeres, aunque éstas también se muestran tolerantes.

Otro dato que vale la pena notar es el encontrado en Villahermosa, - donde se reporta un porcentaje de R de los hombres (100%) y de las mujeres (57%), en la misma dirección, coincidiendo con la R teórica, al ítem 265. El contenido de este ítem, describe el deseo de ayudar a un viejito o a una persona lisiada y parece que los hombres de esa región son más sensibles a estas limitaciones del ser humano que las mujeres, las cuales muestran más interés por ayudar o cuidar a los niños que a los ancianos o inválidos. Sin embargo, se debe señalar que los resultados de Villahermosa se deben de tomar con precaución, ya que es la región con menor número de S's (7 mujeres y 11 hombres).

Los dos ítemes en que el porcentaje de R de los hombres supera al de las mujeres, son los números 265 y 250. El contenido de estos ítemes, como antes se mencionó, se refiere a la ayuda a los ancianos e inválidos y a la capacidad de tolerancia a la interrupción de la actividad que se realiza, aspectos que parecen interesar menos a las mujeres... Surge, no obstante, una pregunta: ¿ la tolerancia a la interrupción, puede considerarse un aspecto del "interés por los demás"? Considero que la tolerancia presenta una connotación de "pasividad", mientras que hablar de "interés", significa adoptar una posición activa frente a algo o alguien.

El hecho de que no se haya encontrado ninguna diferencia en Aguascalientes, hace suponer que allí, las conductas que describen los ítemes, no evidencian variabilidad entre los sexos, es decir, en estos aspectos los roles sexuales no están diferenciados suficientemente para ser observados con este instrumento.

Al analizar los resultados obtenidos, ítem por ítem, separando las regiones, se encontró que en tres ítemes (40, 70 y 100), se cargó el 100% de la frecuencia de las R's emitidas por ambos sexos, en una sola categoría de R, que coincide con la R "teórica". Por considerar que la no variabilidad de estos ítemes en tres regiones (Mérida, Durango y Villahermosa), merecen atención, se reportan los resultados en la Tabla Núm. 12, mencionando en ella, el número y contenido de los ítemes, la región donde este fenómeno se presentó, la R "teórica" y el porcentaje de R's dado por cada sexo.

Tabla 12

ITEMES EN LOS QUE SE CARGO LA FRECUENCIA DE LA R DADA POR AMBOS SEXOS
EN UN SOLO POLO.

| Item Núm. | Contenido | Región | R teórica | % de R H | M |
|--------------|---|--------------|--------------|-------------|---------|
| 40 | Todos los recién nacidos me parecen changos. | Mérida | "F" | 100 "F" | 100 "F" |
| 70 | Me disgusta la gente que siempre me está pidiendo consejos. | Mérida | "F" | 100 "F" | 100 "F" |
| | | Durango | | 100 "F" | 100 "F" |
| 100 | Siento poca satisfacción al ayudar a otros. | Mérida | "F" | 100 "F" | 100 "F" |
| | | Villahermosa | | 100 "F" | 100 "F" |

Los resultados que se presentan en la Tabla anterior, indican que las R's de los S's, se polarizaron al 100%, en la dirección de la R "teórica", lo que evidencia uniformidad en la muestra y falta de variabilidad en las R's de los S's a estos ítemes, dicho de otra manera, estos ítemes resultan inadecuados para la población de este estudio.

"NECESIDAD DE RECONOCIMIENTO SOCIAL"

Discriminabilidad de los ítemes

Para analizar la cualidad discriminativa de los ítemes de la sub-escala XIII, denominada "Necesidad de Reconocimiento Social", en el Inventario de la Personalidad de Douglas N. Jackson, se planteó la siguiente hipótesis nula:

$H_{0,2}$ = No existe diferencia entre el número de R's, "verdadero" y "falso", dado por una población general, a cada ítem.

Por lo tanto, si la hipótesis es verdadera, la población se dividirá en dos, correspondiéndole .50, a cada categoría.

El procedimiento usado para aceptar o rechazar la hipótesis nula, fué:

Se acepta la $H_{0,2}$ si el porcentaje de R's obtenido en una categoría, ("V" o "F"), es igual o menor a 84.13%, equivalente a la mitad del área bajo la curva, más la primera sigma.

Se rechaza la $H_{0,2}$, si el porcentaje de R's obtenido en una categoría, ("V" o "F"), supera el 84.13%, equivalente a la mitad del área bajo la curva, más la primera sigma; pues esto significaría que prácticamente todos los S's parecen estar de acuerdo y que la pregunta es obvia.

Los resultados indicaron que en dos ítemes (278 y 298), no se puede a

ceptar la $H_{0,1,2}$, por cargarse las R's en un solo polo; lo que significa que estos ítemes se revelan como constantes, porque no muestran suficiente variabilidad y, por lo tanto, no discriminan. Esto impide diferenciar entre los S's de una población. Si no cumplen con el objetivo para el que fueron diseñados, deben desaparecer de la sub-escala.

En la Tabla Núm. 13, se muestran los ítemes en que se rechaza la $H_{0,1,2}$ y el porcentaje de R's a uno de los polos, indicándose si fué en la categoría "F" o "V", donde se acumuló la frecuencia. Se observa que en los dos ítemes, la R "teórica" esperada era "F" y la R real de los S's fué "V".

Tabla 13

NUMERO Y CONTENIDO DE LOS ÍTEMES EN QUE SE RECHAZA LA $H_{0,1,2}$, R "TEORICA"
Y PORCENTAJE DE R OBTENIDO
EN LA SUB-ESCALA DE "RECONOCIMIENTO SOCIAL"

| Item Núm. | C o n t e n i d o | R "teórica" | % de R's |
|-----------|--|-------------|----------|
| 178 | Si me gusta mi ropa, no me importa que ya esté pasada de moda. | "F" | 87.1 "V" |
| 298 | Mi meta en la vida, es más la propia satisfacción que la fama. | "F" | 89.8 "V" |



En la sub-escala de "Reconocimiento Social", sólo los ítemes 178 y - 298, (equivalentes al 10%, en relación a los veinte ítemes que integran - la sub-escala), presentaron baja calidad discriminatoria. Respecto al número de ítemes no discriminatorios de las otras sub-escalas de la prueba, (Mercado, Fernández y Contreras, en prensa), es una frecuencia muy pequeña, que hace suponer la buena calidad discriminatoria de la sub-escala. Estos ítemes son eliminados en análisis posteriores.

Correlación de Punto biserial

Para comprobar la homogeneidad de los ítemes, en la sub-escala de "Reconocimiento Social", es decir, si cada uno de los ítemes mide lo mismo que los otros y en la misma dirección, se realizaron correlaciones de punto biserial, entre los veinte ítemes de esta sub-escala. Los resultados de este análisis, se muestran en la Tabla Núm. 14.

Como podrá observarse, siete ítemes (13, 28, 73, 103, 133, 223 y - 283) obtuvieron una correlación igual o mayor que .30, y un ítem, el 193, una correlación mayor a .40. Aunque quince ítemes sobre veinte, obtuvieron una r_{pb} , igual o mayor que .25, mostrando una cierta homogeneidad en la sub-escala, esos valores, al margen de su significancia, son bajos, y por lo tanto, no se consideran aceptables.

(r_{pb}) = correlación de punto biserial.

Tabla 14

CORRELACIONES OBTENIDAS EN EL ANALISIS DE ITEMES
DE LA SUB-ESCALA DE "RECONOCIMIENTO SOCIAL"
MEDIANTE EL PROCEDIMIENTO DEL PUNTO BISERIAL.

| Item Núm. | C o n t e n i d o | r_{pb} |
|-----------|---|----------|
| 13 | El que las personas que me conocen me tengan en alta estima, es muy importante para mí. | 0.33 * |
| 28 | Me preocupa poco que impresión causo a los demás. | 0.30 * |
| 43 | | 0.25 |
| 58 | | 0.19 |
| 73 | El que los amigos tengan una buena opinión de nosotros, es una de las mejores recompensas, para vivir una buena vida. | 0.37 * |
| 88 | | 0.24 |
| 103 | Me esfuerzo constantemente para que la gente me tenga en alta estima. | 0.38 * |
| 118 | | 0.26 |
| 133 | Nada me podría herir más, que tener una mala reputación. | 0.34 * |
| 148 | | 0.17 |
| 163 | | 0.29 |
| 178 | | 0.18 |
| 193 | Una de las cosas que me impulsa a superarme, es saber que mi trabajo será premiado. | 0.41 * |
| 208 | | 0.22 |
| 223 | Creo que mi vida no estaría completa, si no lograra distinción y prestigio social. | 0.32 * |
| 238 | | 0.26 |
| 253 | | 0.29 |
| 268 | | 0.26 |
| 283 | Hago bien mi trabajo, más bien por recibir aprobación que porque me guste. | 0.30 * |
| 298 | | 0.26 |

(*) Correlación biserial igual o mayor que .30

Análisis Factorial

Por trabajar con datos nominales, se recurrió al cálculo de las matrices de correlaciones, con la fórmula PHI, procedimiento adecuado para esta clase de datos. Se pretendió solucionar así, el problema de la naturaleza de la escala de medición. Con este procedimiento, se trató de demostrar la existencia o inexistencia del factor que mide el rasgo psicológico "Reconocimiento Social", en la sub-escala analizada.

Para conocer la estructura factorial de la sub-escala antes mencionada, se realizaron dos análisis factoriales; uno de ejes principales y otro de rotación ortogonal a estructura simple, deteniendo la factorización cuando el valor propio del factor era menor a 1.0. Se incluyeron -- los dieciocho ítemes que quedaron, después de eliminar a los dos que no discriminaban (178 y 298), es decir, aquellos que en el porcentaje de R, obtenido en una pregunta, superó al criterio establecido (84.13%, equivalente a la mitad del área bajo la curva, más una sigma).

Los ítemes sobre los que se realizaron estos análisis, fueron los número: 13, 43, 73, 103, 133, 163, 193, 223, 253 y 283, para los que el autor espera una R "V", confirmatoria de la necesidad y los número: 28, 58, 88, 118, 148, 208, 238 y 268, para los que espera una R confirmatoria "F". Ver Tabla Núm. 15.

De existir validez factorial, los ítemes de esta sub-escala, deberían agruparse alrededor de un solo factor y explicar una parte importante de la varianza común a todos los ítemes, en este caso, el rasgo de personalidad "Reconocimiento Social", considerado por Jackson como una "necesidad".

Tabla 15

RESULTADOS DEL ANALISIS FACTORIAL DE COMPONENTES PRINCIPALES, REALIZADO SOBRE LOS 18 ITEMES QUE DISCRIMINAN DE LA SUB-ESCALA DE "RECONOCIMIENTO SOCIAL".

| Factor | Valor propio (Eigenvalue) | % Varianza explicada | Item Núm. | C o n t e n i d o | Comunalidad | Carga factorial |
|--------|---------------------------|----------------------|-----------|--|-------------|-----------------|
| 1 | 2.75 | 15.3 | 13 | El que las personas que me conocen me tengan en alta estima, es muy importante para mí. | .20 | .43* |
| | | | 28 | | .21 | .35 |
| | | | 43 | | .15 | .32 |
| | | | 58 | Me afecta poco la opinión que la gente importante tiene de mí. | .22 | .41* |
| | | | 73 | El que los amigos tengan una buena opinión de nosotros, es una de las mejores recompensas para vivir una buena vida. | .21 | .46* |
| | | | 88 | | .20 | .39 |
| | | | 103 | Me esfuerzo constantemente, para que la gente me tenga en alta estima. | .20 | .44* |
| | | | 118 | Me parece una tontería preocuparme por la impresión que le causo al público. | .24 | .43* |
| | | | 133 | | .14 | .28 |

| Factor | Valor propio (Eigenvalue) | % Varianza explicada | Item Núm. | C o n t e n i d o | Comunalidad | Carga factorial |
|--------|------------------------------|-------------------------|--------------|--|-------------|-----------------|
| | | | 148 | | .10 | .21 |
| | | | 163 | Cuando estoy haciendo algo, casi siempre me preocupa lo que la gente piense de mí. | .22 | .47* |
| | | | 193 | | .14 | .30 |
| | | | 208 | | .11 | .20 |
| | | | 223 | Creo que mi vida no estaría completa, si no lograra distinción y prestigio social. | .19 | .43* |
| | | | 238 | | .10 | .02 |
| | | | 253 | | .15 | .23 |
| | | | 268 | | .11 | .13 |
| | | | 283 | | .13 | .14 |

(*) Carga factorial igual o mayor que .40

Como se observa en la Tabla Núm. 15, donde se muestran los resultados obtenidos en el análisis factorial de componentes principales, realizado sobre los dieciocho ítemes que discriminan en la sub-escala de "Reconocimiento Social", el valor propio del factor es de 2.75 y el porcentaje de la varianza común explicada es de 15.3%. Este análisis requirió más de veinticinco iteraciones.

Se detallan los dieciocho ítemes sobre los que se realizó este análisis, con su respectiva carga factorial y comunalidad obtenida. De estos dieciocho ítemes, sólo siete (13, 58, 73, 103, 118, 163 y 223), cuyo contenido se describe, obtuvieron una carga factorial, aceptada como significativa, (igual o mayor a .40). El valor de la carga factorial, aceptada como significativa, ha sido determinada arbitrariamente, como antes se mencionó.

El rango de las comunalidades que se presenta en este análisis, va de .10 a .24. Como ya se dijo anteriormente, la varianza total de los ítemes de una sub-escala, es igual a la suma de la varianza común, más la varianza específica, más la varianza de error y, en este análisis, el máximo de varianza común obtenida por un ítem es de .24, lo que significa que existe más varianza específica y de error, que varianza común. Los ítemes de una prueba con estructura factorial y congruencia interna, serán mejores, si dan cuenta más de la varianza común que de la específica y el error. Un rango de comunalidad tan bajo (.10 a .24), cuestiona la verdadera existencia de ese factor.

Para lograr una mejor distribución de la varianza común, se realizó la rotación varimax.

Al analizar el contenido de los ítemes que cargan en el factor centroide, se encontró que, en ellos, el reconocimiento social se expresa como la **importancia que tiene para el sujeto, el que los demás lo tengan en alta estima**, (13 y 103), **el deseo de lograr distinción y prestigio social** (223), pero, especialmente, en la **relevancia que se concede a la opinión ajena** (58, 73, 118 y 163).

Tabla 16

RESULTADOS DEL ANALISIS FACTORIAL (ROTACION ORTOGONAL, VARIMAX) SOBRE LOS 18 ITEMES QUE DISCRIMINAN EN LA SUB-ESCALA "RECONOCIMIENTO SOCIAL"

| Factor | Valor propio | % Varianza explicada. | Item Núm. | C o n t e n i d o | Comunalidad | Carga factorial | Categoría de R |
|--------|--------------|-----------------------|-----------|--|-------------|-----------------|----------------|
| 1 | 2.07 | 40.4 | 118 | Me parece una tontería preocuparme por la impresión que le causo al público. | .38 | .57 | "F" |
| | | | 28 | Me preocupa poco qué impresión causo a los demás. | .31 | .51 | "F" |
| | | | 58 | La aprobación social no tiene importancia para mí. | .31 | .49 | "F" |
| | | | 88 | Me afecta poco la opinión que la gente importante tiene de mí. | .32 | .49 | "F" |

Los resultados que se muestran en la Tabla Núm. 16, corresponden al análisis factorial de rotación ortogonal, varimax, realizado sobre los mismos dieciocho ítemes que discriminan en la sub-escala de "Reconocimiento Social". Se puede observar la existencia de un factor principal, que agrupa a los ítemes 118, 28, 58 y 88, para los que el autor espera una R "F", confirmatoria de la necesidad. También se describe el contenido de estos cuatro ítemes, que se encuentran redactados en forma "negativa".

El factor principal obtuvo un eigenvalue de 2.07 y explica el 40.4% de la varianza. El análisis mostró también la presencia de cinco factores residuales, (los residuos no pueden considerarse propiamente factores), que no se analizan detalladamente debido a que el valor propio del factor es menor que 1.0. El rango de comunalidad de los ítemes que cargan en este factor, va de .31 a .38. Se detalla también el contenido y la carga factorial de cada uno de los ítemes que "cargaron" en ese factor y cuya carga se consideró significativa, por ser igual o mayor que .40.

Al rotar las matrices, con el método de rotación varimax, las communalidades aumentan su valor (del valor máximo de .24 en el análisis factorial de componentes principales, se llega a .38, en el de rotación varimax); sin embargo, con este procedimiento, el número de ítemes que cargan en el factor se reducen. De los siete ítemes (13, 58, 73, 103, 118, 163 y 223), que cargan en el factor, según el análisis de componentes principales, sólo aparecen cuatro (118, 28, 58 y 88), en el de rotación varimax.

Al comparar el contenido de los ítemes que aparecen en ambos análisis, se observa que los aspectos del reconocimiento social, descritos como la importancia que tiene para el sujeto que los demás lo tengan en alta estima (13 y 103), y el deseo de lograr distinción y prestigio social, (223), son descartados en el análisis factorial de rotación ortogonal, -- quedando restringido el reconocimiento social, a la **importancia o desinterés del sujeto por la opinión de los demás, en relación a su propia persona**. A partir de estos resultados, aparece que el rasgo de personalidad, denominado "Reconocimiento Social", se limita a un solo aspecto: la opinión de los demás, lo cual resulta bastante pobre, pues no refleja las otras expresiones de este rasgo, que Jackson pretende incluir en esta sub-escala.

Los resultados de estos análisis, nos llevan a considerar que la sub-escala de "Reconocimiento Social", no llena los requisitos de una escala genuina, debido a que:

- 1) La comunalidad de los ítemes es muy pequeña (.10 a .24, en el análisis factorial de componentes principales y .31 a .38, en el de rotación ortogonal), es decir: comparten apenas la tercera parte de su varianza común.
- 2) El porcentaje de varianza explicada es de apenas 15.3%, en el análisis de componentes principales, aunque éste mejora al hacer se la rotación ortogonal varimax, alcanzando un 40.4%, que es bastante aceptable.

3) Los siete o cuatro ítemes que presentan una carga factorial significativa (dependiendo del análisis factorial que se considere) ¿son suficientes para explorar la presencia del rasgo de "Reconocimiento Social" en nuestra cultura? Tal parece que no, pues al interpretar el factor, se encuentra que el rasgo estudiado se ve reducido, en última instancia, a un solo aspecto: la opinión de los demás, dejando de lado las otras manifestaciones de éste, -- que Jackson pretendió explorar.

Si en una sub-escala de veinte ítemes, dos se descartan por su baja calidad discriminatoria y de los dieciocho restantes sólo siete o cuatro, presentan una carga factorial significativa, la sub-escala queda reducida a siete o cuatro ítemes, que se revelan insuficientes para medir el rasgo de personalidad que se propone el autor, con la suficiencia deseada. Siete ítemes serían buenos, pero no con esas comunalidades tan bajas.

Se acepta, por lo tanto, la $H_{0.2}$, que expresa que la sub-escala de "Reconocimiento Social", carece de estructura factorial, consistente y seria.

Aunque los resultados de los análisis factoriales realizados, evidencian la falta de validez factorial de esta sub-escala, por los motivos antes mencionados, a continuación se presentan tres análisis adicionales, que muestran las diferencias entre regiones y las atribuibles al sexo de los S's, al analizar ítem por ítem, para probar las hipótesis que proponen que: ni la región ($H_{0.3}$), ni el sexo ($H_{0.4}$), influyen en el tipo de R dada a los reactivos.

"NECESIDAD DE RECONOCIMIENTO SOCIAL"

Diferencia entre regiones

Para observar las posibles diferencias en la forma de R por regiones se planteó la siguiente hipótesis nula:

$H_{03.2}$ = Las variables "región" y tipo de R, "V" o "F", son independientes.

Es decir, la región de procedencia y el tipo de R dada por los S's, son independientes.

Para someter a prueba esta hipótesis, se aplicó la χ^2 de ajuste proporcional, considerándose a cada una de las regiones como una categoría. En este procedimiento se tuvo en cuenta que el número de S's de cada región, era diferente. (cfr. Tabla Núm. 1).

Los resultados de la χ^2 mostraron significancia solamente en tres ítemes (43, 73 y 223); es decir, sólo en ellos se puede rechazar la hipótesis nula.

En la Tabla Núm. 17, se muestra el número y contenido de los ítemes que mostraron dependencia entre el tipo de R dada y la región de procedencia de los S's, el valor de la χ^2 y la R "teórica", confirmatoria de la necesidad de "Reconocimiento Social".

Tabla 17

ITEMES QUE PRESENTAN DIFERENCIAS ENTRE REGIONES
EN LA SUB-ESCALA DE "RECONOCIMIENTO SOCIAL"

| Item Núm. | C o n t e n i d o | χ^2 | gl. | p. | R teórica |
|-----------|---|----------|-----|-----------------|-----------|
| 43 | Me gusta mucho que me alaben. | 14.16 | 6 | $\llcorner .05$ | "V" |
| 73 | El que los amigos tengan una buena opinión de nosotros, es una de las mejores recompensas, para vivir una buena vida. | 15.43 | 6 | $\llcorner .02$ | "V" |
| 223 | Creo que mi vida no estaría completa, si no lograra distinción y prestigio social. | 14.19 | 6 | $\llcorner .03$ | "V" |

En la Tabla Núm. 18, se muestra el número de frecuencias y el porcentaje de R's, obtenido en las categorías "V" y "F", por cada región, en el ítem Núm. 43.

Tabla 18

FRECUCENCIA Y PORCENTAJE DE R's AL ITEM NUM. 43

"Me gusta mucho que me alaben"

| Región | "V" | | "F" | | Total | |
|-------------------|-----------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|
| | f. | % | f. | % | f. | % |
| 1. Tijuana | 12 | 32.4 | 25 | 67.6 | 37 | 12.5 |
| 2. Toluca | 4 | 9.5 | 38 | 90.5 | 42 | 14.2 |
| 3. Mérida | 4 | 11.1 | 32 | 88.9 | 36 | 12.2 |
| 4. Villahermosa | 2 | 11.1 | 16 | 88.9 | 18 | 6.1 |
| 5. Durango | 11 | 33.3 | 22 | 66.7 | 33 | 11.2 |
| 6. Los Mochis | 24 | 38.1 | 39 | 61.9 | 63 | 21.4 |
| 7. Aguascalientes | <u>17</u> | <u>25.8</u> | <u>49</u> | <u>74.2</u> | <u>66</u> | <u>22.4</u> |
| Totales: | 74 | 25.1 | 221 | 74.9 | 295 | 100. |

La χ^2 aplicada para comparar la distribución de las R's dadas en cada una de las regiones, arrojó un valor de $\chi^2 = 14.16$, con 6 gl. p. $\ll .05$. Esta diferencia se debe a la contribución de las regiones de Toluca y Mérida, donde los S's contestaron menos veces "V" y a la región de Los Mochis, donde respondieron más veces "V", en relación al número de R's esperadas, de acuerdo al porcentaje de S's de cada región.

En el análisis factorial de componentes principales, (Ver Tabla Núm. 15), se puede observar que el ítem Núm. 43, no "carga" en el factor, debido a que su carga factorial fue de .32, que no es significativa.

En el ítem Núm. 73, "V" para el autor, se encontró que el grupo total presenta el 69.9% de las R's en esta categoría, como podrá observarse en la Tabla Núm. 19, donde se presenta la frecuencia y el porcentaje de R's por región a este ítem, cuyo contenido también se describe.

Tabla 19

FRECUENCIA Y PORCENTAJE DE R's POR REGION, AL ITEM NUM. 73
**"El que los amigos tengan una buena opinión de nosotros,
 es una de las mejores recompensas para vivir una buena vida".**

| R e g i ó n | "V" | | "F" | | Total | |
|-------------------|-----------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|
| | f. | % | f. | % | f. | % |
| 1. Tijuana | 30 | 81.1 | 7 | 18.9 | 37 | 12.5 |
| 2. Toluca | 21 | 50. | 21 | 50. | 42 | 14.2 |
| 3. Mérida | 25 | 69.4 | 11 | 30.6 | 36 | 12.2 |
| 4. Villahermosa | 9 | 50. | 9 | 50. | 18 | 6.1 |
| 5. Durango | 25 | 75.8 | 8 | 24.2 | 33 | 11.1 |
| 6. Los Mochis | 48 | 75. | 16 | 25. | 64 | 21.6 |
| 7. Aguascalientes | <u>49</u> | <u>74.2</u> | <u>17</u> | <u>25.8</u> | <u>66</u> | <u>22.3</u> |
| Total: | 207 | 69.9 | 89 | 30.1 | 296 | 100. |

La χ^2 para comparar la distribución de las R's en cada una de las regiones, arrojó un valor de $\chi^2 = 15.43$, con 6 gl. p. $< .02$. Esta diferencia se debe, principalmente, a la contribución de las regiones de Toluca y Villahermosa, cuyas R's en la categoría "V", fueron del 50%, mientras que en las otras regiones se superó notablemente este porcentaje.

Este ítem que aparece con una carga factorial significativa de .46, en el análisis factorial de componentes principales, (ver Tabla Núm. 15), no "carga" en el factor principal, al hacer la rotación ortogonal varimax, como puede observarse en la Tabla Núm. 16.

En la Tabla Núm. 20, se muestran las frecuencias y el porcentaje de R's, obtenido en las categorías "V" y "F", por cada región, en el ítem Núm. 223.

Tabla 20

FRECUENCIA Y PORCENTAJE DE R's POR REGION, AL ITEM NUM. 223

**"Creo que mi vida no estaría completa,
si no lograra distinción y prestigio social".**

| R e g i ó n | "V" | | "F" | | Total | |
|-------------------|-----|------|-----|------|-------|------|
| | f. | % | f. | % | f. | % |
| 1. Tijuana | 12 | 32.4 | 25 | 67.6 | 37 | 12.7 |
| 2. Toluca | 24 | 57.1 | 18 | 42.9 | 42 | 14.4 |
| 3. Mérida | 22 | 61.1 | 14 | 38.9 | 36 | 12.3 |
| 4. Villahermosa | 4 | 22.2 | 14 | 77.8 | 18 | 6.2 |
| 5. Durango | 12 | 40. | 18 | 60. | 30 | 10.3 |
| 6. Los Mochis | 28 | 43.8 | 36 | 56.3 | 64 | 21.9 |
| 7. Aguascalientes | 24 | 36.9 | 41 | 63.1 | 65 | 22.3 |
| T o t a l : | 126 | 43.2 | 166 | 56.8 | 292 | 100. |

La χ^2 para comparar la distribución de las R's en cada una de las regiones, arrojó un valor de $\chi^2 = 14.19$, con 6 gl. $p < .03$. El grupo total tiene el 43.2% de las R's en la categoría "V", lo que muestra que si hay dependencia entre la región y el tipo de R. La diferencia significativa se debió al menor número de R's "V", en las regiones de Tijuana, Villahermosa y Aguascalientes y, al mayor número de R's "V", en Toluca y Mérida. La región que presentó un porcentaje más alto de R "V", fué Mérida (61.1% "V" y 38.9% "F").

Aunque este ítem "cargó" en el factor principal, en el análisis factorial de componentes principales, con una carga factorial de .43, al hacer la rotación varimax no alcanzó una carga factorial significativa, igual o mayor que .40.

Diferencias debidas al sexo

Para determinar si el sexo de los S's influye en el tipo de R dada, se planteó la siguiente hipótesis:

$H_{04.2}$ = Las variables "sexo" y tipo de R ("V" o "F") son independientes.

En el análisis global realizado, ningún ítem resultó significativo, por lo que se acepta la hipótesis $H_{04.2}$, para todos los reactivos.

El resultado antes reportado, se obtuvo del análisis global (hombres y mujeres incluidos en un solo grupo), sin embargo, ante la posibilidad de que las R's dadas por las mujeres y los hombres presentaran patrones diferentes en cada región, se procedió a analizar las R's de cada sexo por separado, región por región.

La hipótesis a contrastar es la misma ($H_{0.2}$) pero para realizar un análisis más particularizado de las diferencias entre los dos sexos, se elaboró una tabla de doble entrada, para cada una de las regiones y cada uno de los ítemes. En una de las entradas se colocó la categoría de R, "F" o "V", y en la otra, el sexo: hombre o mujer. (cfr. pág. 72).

El análisis se efectuó con la χ^2 , en aquellos casos en que las características numéricas lo permitieron, es decir: que no aparecieron frecuencias esperadas iguales o menores a cinco, en más del 20% de las celdillas y, con la Probabilidad Exacta de Fisher, en los casos en que no era aplicable la χ^2 . La hipótesis a contrastar, en este último caso, se formuló así:

$H_{0.2.1}$ = No hay diferencia entre la probabilidad de las R's a "F" o "V", en los hombres y en las mujeres.

Los resultados de los ítemes que produjeron dependencia a un nivel de confiabilidad ≤ 0.05 , se muestran en la Tabla Núm. 21. En ella se puede observar el número y contenido de los ítemes en que se produjeron diferencias entre el sexo de los S's y el tipo de R dada, "V" o "F". Se detalla también el nombre de la región donde se produjeron estas diferencias, el valor de la χ^2 , de la Probabilidad Exacta de Fisher, la R "teórica" y el porcentaje de R's obtenido por los hombres y las mujeres en cada región, donde la diferencia resultó significativa.

Tabla No. 21

ITEMES QUE PRODUJERON RELACIONES DE DEPENDENCIA ENTRE EL SEXO DE LOS S's Y EL TIPO DE RESPUESTA "F" o "V"
REGION POR REGION.

| Item Núm. | C o n t e n i d o | Región | χ^2 | gl. | p. | P. Ex. Fisher | R teórica | H | % de R's | M |
|--------------|---|--------------|----------|-----|-----|------------------|--------------|------------------|----------|------------------|
| 73 | El que los amigos tengan una buena opinión de nosotros es una de las mejores recompensas para vivir una buena vida. | Toluca | 5.46 | 1 | .02 | | "V" | 62 "V" 38 "F" | | 23 "V" 67 "F" |
| 103 | Me esfuerzo constantemente para que la gente me tenga en alta estima. | Mérida | 4.62 | 1 | .04 | | "V" | 82 "V" 18 "F" | | 44 "V" 56 "F" |
| | | Durango | | | | .03 | | 54 "V" 46 "F" | | 100 "V" 0 "F" |
| 163 | Cuando estoy haciendo algo casi siempre me preocupa lo que la gente piense de mí. | Tijuana | | | | .004 | "V" | 38 "V" 62 "F" | | 80 "V" 20 "F" |
| 223 | Creo que mi vida no estaría completa si no lograra distinción y prestigio. | Mérida | | | | .05 | "V" | 70 "V" 30 "F" | | 33 "V" 67 "F" |
| | | Villahermosa | 3.90 | 1 | .05 | | | 36 "V" 64 "F" | | 100 "V" 0 "F" |

| Núm. | Contenido | Región | χ^2 | gl. | p. | P. Ex. Fisher | R teórica | H | % de R's | M |
|------|--|------------|----------|-----|-----|---------------|-----------|------------------|----------|------------------|
| 28 | Me preocupa poco que impresión causo a los demás. | Mérida | | | | .03 | "F" | 63 "F" 27 "V" | | 100 "F" 0 "V" |
| 118 | Me parece una tontería preocuparme por la impresión que le causo al público. | Toluca | 6.35 | 1 | .01 | | "F" | 79 "F" 21 "V" | | 39 "F" 61 "V" |
| 148 | No me esforzaría por comportarme como la gente cree que no debe portarse. | Toluca | | | | .0004 | "F" | 55 "F" 45 "V" | | 100 "F" 0 "V" |
| 238 | No trato de conseguir las cosas que tienen mis vecinos sólo porque ellos las tienen. | Los Mochis | 4.30 | 1 | .04 | | "F" | 32 "F" 68 "V" | | 11 "F" 89 "V" |
| 268 | No me gusta que hagan muchos comentarios sobre mis logros cuando me están presentando a alguien. | Toluca | | | | .03 | "F" | 14 "F" 86 "V" | | 46 "F" 54 "V" |
| | | Villaherm. | | | | .05 | | 36 "F" 64 "V" | | 86 "F" 14 "V" |
| | | Los Mochis | 6.68 | 1 | .02 | | | 47 "F" 53 "V" | | 17 "F" 83 "V" |

En la Tabla Núm. 21, se presentan los ítemes en los que no hay independencia entre el sexo de los S's y el tipo de R dada, "V" o "F", región por región.

Se observa que las diferencias ocurrieron en seis regiones: Toluca, Mérida, Durango, Tijuana, Villahermosa y Los Mochis. Se detallan, en orden decreciente, las regiones que más diferencias presentaron:

- Toluca, en 4 ítemes (73, 118, 148 y 268)
- Mérida, en 3 ítemes (103, 223 y 28)
- Villahermosa, en dos ítemes (223 y 268)
- Los Mochis, en 2 ítemes (238 y 268)
- Durango, en 1 ítem (103)
- Tijuana, en 1 ítem (163).

En Toluca, como arriba se describe, se encontraron diferencias en cuatro ítemes. En el Núm. 73, reportado únicamente por esta región, el porcentaje de las R's está cruzado, mostrando un mayor porcentaje de R's coincidentes con la R "téorica", por parte de los hombres. En el ítem -- Núm. 118, también se encontró un porcentaje de R's cruzado a favor de los hombres (79% hombres vs. 39% mujeres), mientras que en el Núm. 148, las mujeres obtuvieron un porcentaje del 100% de R's en la categoría "F" esperada por el autor, contra un 55% de R's obtenido por los hombres en esa misma categoría. Tanto las R's de los hombres como las de las mujeres, van en la misma dirección, pero la diferencia porcentual es notable. En el ítem Núm. 268, también las mujeres superaron el porcentaje -

de R's obtenido por los hombres, en la categoría "F", esperada por el autor.

La necesidad de "Reconocimiento Social", es ampliamente admitida por los varones de Toluca (cfr. 73, 118, 148 y 268), quienes expresan preocupación por la opinión de los demás y por la impresión que ellos puedan causarles. Los resultados del análisis de las R's dadas por las mujeres de esta región son contradictorios. Por una parte, no consideran que la buena opinión que tengan los demás sobre ellas, sea una de las mejores recompensas para vivir una vida feliz (73), ni parecen preocuparse por la impresión que causan en el público (118), pero admiten que se esfuerzan (100%), en responder a las expectativas de la sociedad y se muestran más sensibles que los hombres al halago (268) y al reconocimiento de sus logros. Esto puede atribuirse a la poca sensibilidad de la prueba o a la falta de franqueza de las mujeres, para aceptar abiertamente, sus deseos de ser socialmente reconocidas.

En Mérida, los hombres se esfuerzan más que las mujeres, por obtener la estima de los demás, distinción y prestigio. Parecen preocuparse también por la impresión que causan en el público. Las mujeres, en esta región, no muestran el deseo de ser reconocidas socialmente, en los aspectos descritos por estos ítemes.

En Villahermosa, la totalidad de las mujeres expresan el deseo de lograr distinción y prestigio (223), y una gran mayoría (86%), admiten que les complace escuchar el reconocimiento de sus logros. En los hombres, la necesidad de reconocimiento social, tal como es descrita en estos ítemes, no es admitida o sentida. El resultado en este ítem, es exactamente inverso al de Mérida, a pesar de que ambas ciudades están situadas al sur de la República Mexicana.

Solamente en Los Mochis, se reportan diferencias en el ítem Núm. 238 redactado como sigue: "No trato de conseguir las cosas que tienen mis vecinos, sólo porque ellos las tienen". El porcentaje de R's "F" de los hombres, que coincide con la propuesta teórica del autor, supera al obtenido por las mujeres. Cabe preguntarse ¿Por qué el afán consumista afecta más a los hombres que a las mujeres? se debe señalar que en ambos grupos, el porcentaje de R's "F" es inferior al 50%.

En el ítem 268, el porcentaje de R's dado por los hombres de Los Mochis, en la categoría "F", esperada por el autor, fué del 47%, mientras - que el de las mujeres alcanzó sólo un 17%. La necesidad de ser socialmente reconocidos, no está presente de manera significativa en los S's (hombres y mujeres), de esta región, ya que ninguno de los sexos alcanzó el - 50%. Quizás esta necesidad ya esté colmada y por eso no se exprese como - tal o bien, nunca se ha sentido.

En Tijuana, el porcentaje de R's dado por las mujeres al ítem Núm. 163, supera al obtenido por los hombres, lo que muestra que a las mujeres de esta ciudad, les preocupa más que a los hombres, lo que la gente piensa de su persona.

En Durango, la totalidad de las mujeres expresa la necesidad de ser socialmente reconocida, lo que podría indicar una toma de conciencia de su propia dignidad y que, a mayor represión, corresponde una mayor necesidad de reivindicar el reconocimiento social que le corresponde. En los hombres, esta necesidad no es tan marcada (54%).

C A P I T U L O I V

DISCUSION

DISCUSION

Desde un punto de vista amplio, en este trabajo se demostró la escasa validez factorial de las sub-escalas analizadas ("Interés por los demás" y "Reconocimiento Social"), lo que evidencia que, en nuestra muestra este instrumento no mide realmente, los rasgos de personalidad que pretende el autor. Lo anterior puede atribuirse a que es una prueba que se originó en una cultura primer mundista, que no vive ni promueve los valores humanos, en la misma forma que lo hace el pueblo mexicano. De aquí nace la imperiosa necesidad, al elaborar pruebas, de tomar en cuenta la cultura e idiosincracia de la población a la que se aplica.

La importancia de este análisis reside en:

- a) Demostrar que las diferencias transculturales deben ser tenidas en cuenta, al importar una prueba de personalidad.
- b) Evidenciar la escasa validez factorial de las sub-escalas X y XIII, pues en el análisis factorial de rotación ortogonal (varimax), - practicado sobre los ítemes que discriminan en cada una de las sub-escalas, se encontró que, en la primera, el primer factor agrupó a sólo tres ítemes (175, 105 y 295), que describen el interés por los demás como: **cuidado de los enfermos y atención a los recién nacidos**; y que en la segunda, el primer factor aglutinó - tan sólo a cuatro ítemes (118, 28, 48 y 88), que restringen la -

necesidad de reconocimiento social, al **interés o desinterés por la opinión ajena.**

Se reporta aquí el resultado del análisis factorial de rotación ortogonal, por considerar que arroja resultados más precisos, - que el análisis factorial de componentes principales, y desde luego, que el de correlación de punto biserial.

- c) Comprobar que no se debe adoptar un instrumento de medición de la personalidad, sin antes haberlo validado.

A continuación, se pasará a un análisis más particularizado de las sub-escalas.

El hallazgo de que nueve ítemes de la sub-escala de "Interés por los demás", no discriminan, pudiera deberse a que suscitan en los S's, respuestas de tipo convencional, en consonancia con las expectativas sociales vigentes. Estas R's pueden denotar el deseo de conformarse a las normas establecidas por una sociedad con una cierta escala de valores, para ser aceptado por ésta. Otra explicación plausible, sería la presencia de un alto grado de filantropía en esta muestra. Los resultados obtenidos - en este análisis, sugieren soluciones alternativas:

- a) Eliminar estos ítemes para este tipo de población (jóvenes mexicanos de provincia, de clase media y media baja).
- b) Elaborar una sub-escala de "interés por los demás", que tome en

cuenta, la cultura e idiosincracia de la población mexicana.

c) Incluir en la sub-escala, ítemes que exploren otros aspectos del interés por los demás, a otros niveles, por ejemplo:

- * Participación en movimientos sociales que beneficien a sectores desposeídos:
 - Campañas de alfabetización
 - Organización vecinal (Asamblea de barrios)
 - Sindicatos
 - Movimientos estudiantiles
 - Cooperativas de consumo, etc.
- * Asistencia a velorios, apoyo afectivo y efectivo a personas que han perdido a un ser querido...
- * Visita a los enfermos, a los ancianos
- * Atención a proporcionar una dieta balanceada para el cuidado de la salud.
- * Conducir o no en estado de ebriedad o bajo el efecto de drogas...
- * Atención a no hacer esperar a las personas cuando se habla - desde un teléfono público.
- * Poner la radio, la televisión o video a un volumen "normal", para no molestar a sus familiares y vecinos.
- * Ceder el lugar en los medios de transporte a los minusválidos, ancianos o mujeres con niño en los brazos.
- * Cancelar una cita previa, si no se va a poder cumplir, etc.

Por otra parte, los resultados del análisis factorial evidencian que, la manifestación del interés por los demás, queda reducido, con este procedimiento, a sólo dos aspectos: **cuidado a los enfermos y atención a los recién nacidos**, los que se revelan a todas luces insuficientes para representar este rasgo de personalidad en una población mexicana, cuyas características: hospitalidad, solidaridad, etc., son proverbiales.

Otro aspecto que se puede cuestionar, es la pertinencia del contenido y la estructura gramatical de algunos ítemes, por ejemplo:

Item Núm. 10: "Evitar que lo convenzan a uno de dar ayuda a sus conocidos, demuestra inteligencia". Este ítem no es de fácil comprensión y parece enfatizar la medición de la inteligencia más que el interés por los demás.

Item Núm. 40: "Todos los recién nacidos me parecen changos". ¿Qué relación tiene la apreciación estética con el interés por los demás? Se puede mostrar interés por los niños o las personas feas, aún reconociendo que no son agraciados, ya que la belleza, si se trata de explorar el rasgo de filantropía, no sería un componente esencial para mostrar interés por los otros. Esta caería en el campo de la sensibilidad artística... Si se habla en términos despreciativos de algo o de alguien, quizás podamos inferir las esferas de discriminación y limitar el inte-

rés por los demás, a ciertas etapas de la vida: niñez, adolescencia, ancianidad... o condicionar el interés - por el otro: ¿es bello?, ¿es listo?, ¿está evid^uentemente necesitado? (inválido).

Item Núm. 55: "Me da mucha lástima la gente solitaria". Este ítem no mide el interés por los demás, pues refleja pasividad, sentimiento, pero no una acción efectiva. Si uno se interesa realmente por algo o por alguien, se pone en acción, busca, trata de resolver o cambiar una situación. Con la lástima no se construye nada...

Item Núm. 70: "Me disgusta la gente que siempre me está pidiendo consejos". Si el disgusto lo provoca una situación de dependencia y se actúa en forma de que la otra persona -- crezca en madurez y logre pensar y decidir por sí misma, puede ser una forma de interesarse verdaderamente por - el otro. Contabilizar sólo el disgusto, sin examinar la causa, dará origen a un diagnóstico poco acertado, pues señalará una falta de interés, cuando en realidad sucede lo contrario.

Item Núm.235: "Me siento muy valioso cuando ayudo a una persona lisa da". ¿Se está midiendo el interés por el otro o el nivel de egocentrismo? El énfasis se pone en el propio - "valer", es una mirada hacia sí mismo y no hacia el otro...

Item Núm. 250: "Me molesta tener que interrumpir lo que estoy haciendo, para hacerle un favor a alguien". Este ítem serviría para medir la tolerancia a la frustración: "tener que interrumpir algo..." No sería mejor describir el ítem diciendo: Soy capaz de superar la molestia que me causa interrumpir mi trabajo, para hacerle un favor a alguien.

Se debería tratar de "solucionar la escisión entre el ser en sí mismo y el ser para los otros, (el yo personal e irreductible y el yo social, comprometido, como ser social, con su circunstancia histórica...)" (Macín, 1982).

El mosaico de culturas regionales que integran nuestro país, México, representan un serio obstáculo para definir unívocamente la personalidad del mexicano, (suponiendo que exista), pues de región a región, la escala de valores es diferente.

Las diferencias entre regiones, en relación a la actitud de cargar a un recién nacido (item 205), pudieran deberse a que, en las ciudades de Toluca, Tijuana, Villahermosa y Durango, el machismo esté más acentuado y por esta razón se responda negativamente a un ítem cuyo contenido se considera, en nuestra cultura, una prerrogativa femenina. Conviene señalar que los datos obtenidos en Villahermosa deben tomarse con reserva, debido a que la muestra de esa región es muy pequeña (n = 18). La respuesta de los varones de Mérida, podría atribuirse a la influencia de la cultura Ma

ya, donde el matriarcado parece estar aún vigente, en las clases media y alta, en esa sociedad.

Por otra parte, la redacción "negativa" del ítem Núm. 10, no facilita su comprensión. En este caso, la significancia de la X^2 , como antes se dijo, se debe a la mayor contribución de las regiones de Toluca y Durango a la categoría de R "V".

Otra variable que puede incidir en una prueba de personalidad es el sexo de los S's, debido a que en toda cultura se asigna un rol específico tanto al hombre como a la mujer. Si el contenido de los ítemes se relaciona con la función específica que, por acuerdo tácito, corresponde al hombre o a la mujer, ya de partida se establece una diferencia debida al rol sexual. Conviene plantear la posibilidad de medir la personalidad masculina y femenina con instrumentos diferentes, sin embargo, por el reducido número de ítemes con diferencias significativas, esto no se justificaria en este caso. Otra alternativa sería la de incluir en las pruebas de personalidad un determinado número de ítemes que no presenten diferencias relacionadas con los roles sexuales y otros que sí describan esta modalidad.

Entre los ítemes que produjeron diferencias significativas, debidas al sexo de los S's, al analizar región por región, se encuentra el Núm. 175, al que las mujeres de las siete regiones contestaron preferentemente "V", según la expectativa del autor, y los hombres más veces "F". Las diferencias son notables en general, excluyendo a Villahermosa, como antes se se ñaló. Esto puede atribuirse al reducido número de mujeres en esa muestra, ($n = 7$). Este resultado pudiera deberse a un aspecto más marcado de gene-

rosidad y filantropía en el sexo femenino. En nuestra muestra y posible - mente en general, el interés por los demás presenta dos matices diferen - tes: el femenino y el masculino. En este ítem parecen detectarse estos ma - tices, conformados por los valores y roles que nuestra cultura asigna a - cada sexo. "Cuidar a un niño enfermo", "cargar a un recién nacido", son - acciones que se conciben como propias de la mujer, en nuestra sociedad, - como una prolongación de su rol maternal... Es explicable, por lo tanto, que la mayoría de los hombres, miembros de una sociedad "machista", res - ponda negativamente a los ítemes 175 y 205, porque el rol sexual define - que esas actividades no son propias de los hombres. Podrían elaborarse o - tros ítemes, que consideraran el aspecto masculino del interés por los de - más en nuestra sociedad, por ejemplo: brindar protección a la mujer o a - menores de edad.

Es curioso notar, sin embargo, que mientras las mujeres muestran - una fuerte inclinación a cuidar a un recién nacido o a un niño enfermo, no se muestran tan solícitas con los ancianos o inválidos, que también son se - res necesitados de ayuda por parte de los demás. Lo anterior se deduce de las R's dadas al ítem 265: "Cuando veo a un viejito o a una persona lisia - da, me dan ganas de ayudarlo", al que los hombres de Villahermosa respon - dieron "V" en un 100%, mientras que las mujeres lo hicieron sólo en un - 57.1%. Es probable que esto se deba a la precaria compensación que se re - cibe en este servicio. Ante un niño, la mujer se encuentra en posición de autoridad. Es la autoridad que no puede ser contestada, es la persona "ama - da" o "necesaria" porque "da"; en cambio, ante el anciano, será considerada

cronológica y experiencialmente inferior. Se expondrá a la crítica, a la incompreensión, a la falta de cooperación, aunque en algunos casos pueda recibir alguna compensación: gratitud, afecto... Cuidar al niño, significa estar en contacto con el futuro, preparar el porvenir... Cuidar al anciano, significa experimentar la cercanía de la muerte, constatar la limitación y fragilidad del ser humano, palpar, en cierto modo, el futuro del propio -- destino... Mirar con serenidad la perspectiva de la propia muerte, la irremediable involución del ser humano, requiere madurez y nuestra muestra es de adultos muy jóvenes, que están saliendo apenas de la adolescencia. Es preciso señalar que, algunas mujeres de la clase media y media baja, estudian y trabajan. El cansancio puede limitar su interés por los demás o bien han tenido ya la experiencia de cuidar ancianos y les ha resultado poco gratificante.

En el ítem Núm. 250: "Me molesta interrumpir lo que estoy haciendo para hacerle un favor a alguien", el resultado fué significativamente más falso para los hombres (93%), que para las mujeres (67%), en la región de Los Mochis, Sin., pero la diferencia no es psicológicamente relevante.

Es probable que lo ítemes redactados en forma negativa, produzcan una reacción emotiva en el sujeto, el cual responde más al estímulo negativo que al contenido del ítem. Por tal motivo, las frases precedidas por una negación o su equivalente, se consideran distractoras y se sugiere se eliminen o corrijan. Sería conveniente considerar cuidadosamente, la inclusión de ítemes redactados en forma negativa, en las pruebas de personalidad, como ya ha sido propuesto con anterioridad, porque la categorización "V - F", no siempre elimina la carga "negativa" . Se sabe que este tipo de

Ítemes se incluyen en las pruebas para balancear las R's y evitar que los S's predigan la R esperada, sin embargo, parece que en esta prueba no se logra este objetivo ya que los S's dan las R's socialmente aceptables. Además, parece dificultárseles la comprensión de los ítemes redactados en forma negativa.

Resulta sorprendente que en Mérida se hayan obtenido, tanto de hombres como de mujeres, R's que se polarizan al 100% en una misma categoría "F", para tres ítemes (40, 70 y 100). Este dato parece mostrar que no hay diferencias entre las actitudes o roles asignados por la cultura a los hombres y a las mujeres de esa región. Es decir, allí no se da la diferenciación de los roles sexuales, en los aspectos medidos por estos ítemes. En Durango, la R al ítem 70 y en Villahermosa al 100, se polarizaron también al 100%, en la R "F", tanto para los hombres como para las mujeres, lo que evidencia la uniformidad en la muestra y la falta de variabilidad en las R's de los S's a esos ítemes.

En la sub-escala de "Reconocimiento Social", sólo dos ítemes (178 y 298) presentaron baja calidad discriminatoria. En relación al número de ítemes no discriminatorios de las otras sub-escalas de la prueba, es una frecuencia muy pequeña, lo que indicaría la buena calidad discriminatoria de la sub-escala. Sin embargo, en el análisis factorial de rotación ortogonal, como antes se señaló, se muestra que el "reconocimiento social", en esta sub-escala, queda reducido a un sólo aspecto: la opinión de los demás, descartando otras áreas que el autor pretendía explorar, como son: la búsqueda de prestigio, estima, etc., por lo tanto, no refleja la gama de manifestaciones que se pretendía incluir en la necesidad de ser recono

cido socialmente.

Jackson supone que la R que mide la necesidad en estos ítemes, sería "F", pero, contrariamente a sus expectativas, la mayoría de los S's - respondió "V". Al ítem Núm. 178, "Si me gusta mi ropa no me importa que - ya esté pasada de moda", la R podría ser motivada por la comodidad, se - prefiere estar "a gusto", más que estar a la moda. Podría darse también esta R, como una justificación a restricciones de tipo económico, que im - piden seguir la moda, - explicación plausible en la muestra de este estu - dio - o bien, ser la manifestación de un mayor grado de libertad e inde - pendencia en ese ámbito de la vida social, o a que la cultura, hoy día, - es más permisiva. Es preciso señalar que son R's de personas pertenecien - tes a las clases media y media baja, de provincia, por lo que se sugiere probar estos ítemes en poblaciones de mayores recursos económicos. Podría pensarse también en una reacción ante la sociedad de consumo.

En el ítem 298: "Mi meta en la vida es más la propia satisfacción que la fama", el 89.8% de los S's respondió "V", contrariamente a la R teó - rica, propuesta por el autor. Esto hace suponer que, para la población me - xicana, el reconocimiento social no es uno de los valores más altos o bien que, ante lo difícil que resulta la escalada a la fama, se niega la necesi - dad de ésta. Como la zorra de la fábulo de Esopo, ante las uvas que no al - canzaba, se dirá: ¡aún están verdes!

La necesidad de reconocimiento social, es ampliamente admitida por los hombres de Toluca (73, 118, 148), aunque no les agrada que éste les -

sea expresado directamente (43, 268) por el contrario, un alto porcentaje de mujeres de esta localidad, manifiesta no interesarse por la opinión ajena, (ítems 73 y 118), pero se esfuerzan (100%) más que los hombres (55%), por comportarse según las expectativas sociales. La R de las mujeres podría estar influenciada por la cultura indígena que exalta la modestia y la humildad como un valor, tratando, por eso, de actuar conforme se espera de ellas. El hecho de que los varones adopten otra actitud, hace suponer que ellos - han sido más influenciados por la cultura occidental, que propugna el individualismo, la competitividad y, por lo tanto, el reconocimiento del mérito personal. ¿Por qué las mujeres, expuestas a esta misma influencia, no han reaccionado de manera similar? Posiblemente esto se deba a que la mujer, especialmente la indígena, ha sido desde antaño, cultural y socialmente relegada a un segundo plano, considerándola sólo como un vientre a fecundar, un satisfactor de las necesidades domésticas, sin voz ni voto. Una tradición multiseccular, que aún priva en nuestra sociedad mexicana: **el machismo**, es probablemente, otro factor que influye en este tipo de comportamiento.

En Mérida, los hombres manifiestan mayor deseo y esfuerzo que las mujeres, por lograr el reconocimiento social (103, 223), pero se muestran incómodos ante el halago (43), explicándose esto con la hipótesis anterior, la raíz y la cultura indígena. La mujer parece preocuparse más -- (100%) que el varón (55%), por la impresión que causa a los demás.

En Durango, la totalidad de las mujeres expresa la necesidad de ser socialmente reconocida, lo que puede atribuirse a una progresiva toma de

conciencia de su dignidad o a que, como anteriormente se mencionó, a mayor represión corresponde el sometimiento incondicionado o el deseo de reivindicar los propios derechos.

En Villahermosa también se presenta el mismo fenómeno. Quizá en una sociedad transformada por el avance tecnológico, la mujer se sienta "cosificada" y desee ser tomada en cuenta.

Solamente en Los Mochis, Sin., se expresa el deseo de reconocimiento social, en su aspecto material, el deseo de "tener", como símbolo de un status elevado o de la competitividad; sin embargo, el porcentaje de R's "V" no es muy significativo, pues no alcanza el 50% en ninguno de los dos sexos, aunque es mayor el porcentaje obtenido por los hombres (47%), que el de las mujeres (17%). Cabe preguntarse si las mujeres de esa ciudad son -- más desinteresadas que los hombres o si no hay en ellas el deseo de superación, en el nivel económico. También podría plantearse la hipótesis de que los hombres son más vulnerables a la propaganda de una sociedad de consumo... ¿será cierto? Habría que investigarlo...

Los S's de Los Mochis admiten ampliamente el gusto por el halago (ítem 43), lo que hace pensar que se expresan con franqueza o que tienen una gran necesidad de reforzamiento.

El ítem 235, de la sub-escala de "Interés por los demás", podría también ser incluido, por su contenido ("Me siento muy valioso cuando ayudo a una persona lisiada"), en la sub-escala de "reconocimiento social", ya que el énfasis está puesto en el sentimiento de auto-estima, más que en la ayuda prestada al otro.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

C O N C L U S I O N E S

Las sub-escalas del Inventario de Personalidad de D.N. Jackson, en su forma "A", "Interés por los demás" y "Reconocimiento Social", no son apropiadas para la población mexicana de provincia, debido a las diferencias transculturales y a su escasa validez de construcción.

- * El 45% de los ítemes de la sub-escala "Interés por los demás", - mostró una baja calidad discriminatoria. No ofrecen suficiente variabilidad, por resultar obvios y despertar en los S's, R's de tipo convencional.
- * En la sub-escala de "Reconocimiento Social", sólo el 10% de los ítemes, presentaron baja calidad discriminatoria, el motivo es el mencionado para los ítemes de "Interés por los demás", falta de - variabilidad...
- * Ambas sub-escalas carecen de una estructura factorial aceptable.
- * Las manifestaciones que conformarían los rasgos de personalidad estudiados, se ven sumamente reducidas, al practicar el análisis factorial sobre los ítemes que discriminan (once en la escala X, y dieciocho en la XIII), lo que resulta inaceptable para medir esos rasgos en nuestra población.

El interés por los demás no se reduce a cuidar enfermos y niños recién nacidos, ni la necesidad de reconocimiento social se expresa sólo en el interés por la opinión de los otros.

- * Se cuestiona la pertinencia del contenido y la estructuración gramatical de algunos ítemes.
- * Es evidente que los valores propugnados por las sociedades de -- países desarrollados como son Estados Unidos y Canadá, donde se originó la prueba, difirieron de los valores de nuestra sociedad mexicana de provincia.
- * No sólo hay que tomar en cuenta las diferencias transculturales, sino también las intraculturales. La personalidad del mexicano, - tiene el sello propio de su región, por lo tanto, es temeraria la generalización. Fuera de México, se identifica como "mexicano", - pero al interior del país, reivindica su raíz regional y se presenta como "yucateco", "tabasqueño", "duranguense", "hidrocálido", etc., con todo lo que esto significa...
- * El análisis factorial practicado sobre los ítemes que discriminan en las dos sub-escalas analizadas, evidenciaron que sólo tres ítemes en la sub-escala X y cuatro en la XIII, tienen una carga factorial significativa.
- * Otra variable a considerar es el sexo de los S's, debido al rol - que culturalmente se les asigna, condicionando su ser y su quehacer.

Ojalá que este trabajo sirva para reforzar el convencimiento de que la seriedad y ética profesional del psicólogo, exigen someter a una rigurosa comprobación, cualquier prueba de personalidad que no se haya validado, en el país donde se va a implementar, antes de adoptar su uso con fines de enseñanza o diagnóstico, para no incurrir en errores que perjudicarán a terceros: alumnos y/o pacientes.

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

- Allende, A. et al. (1989). La personalidad del deportista amateur mexicano de alto rendimiento. Boletín Informativo, Facultad de Psicología. Año 3 vol. 3, núm. 4, 8-10.
- Argyris, C. (1964). Integrating the Individual and the organization, Nueva York, John Wiley and Sons.
- Beals, R.L. y Hoijer, H. (1977). Introducción a la antropología. Ed. Aguilar, Madrid.
- Brown, F.G. (1980). Principios de la medición en psicología y educación. México, Ed. Manual Moderno.
- Clay L.H. (1979). Introducción a la psicología social. Ed. Trillas, México.
- Cueli, J., y Reidl, L. (1972). Teorías de la personalidad. Ed. Trillas, México.
- Díaz-Guerrero, R. (1979). Psicología del mexicano (4a. edición). Ed. Trillas, México.
- Freedman, A.M., Kaplan, H.I., Sadock, B.J. (1975). Compendio de psiquiatría (J. Freixas y A. Grimalt, Trad.). Ed. Salvat, Barcelona (España).
- Fursyfer, M.S., y Velázquez, A.M. (1972). Estudio preliminar del inventario de personalidad de Douglas N. Jackson, en estudiantes de secundaria del Distrito Federal. Tesis profesional, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Hope, K. (1970). Manual práctico de estadística avanzada. Ed. F. Trillas, S.A., México.
- Macín, R. (1982). Qué es la metodología. Claves Latinoamericanas, México.
- Magnusson, D. (1981). Teoría de los tests. Ed. Trillas, México.
- Maslow, A.H. (1954). Motivation and personality, Nueva York: Harper y Row.
- Maslow, A.H. (1959). Psychological data and value theory. En A.H. Maslow (dir.), New knowledge in human values. Nueva York: Harper y Row.
- Maslow, A.H. (1962). Toward a psychology of being. Princeton, N.J.: Van Nostrand.
- Mc Gregor, D. (1960). The Human Side of Enterprise. Nueva York: Mc Graw Hill.

- Mercado, D., Fernández, G., y Contreras, F. De la invalidez de la forma "A" del Inventario de Personalidad de D.N. Jackson. (en prensa).
- Mischel, W. (1980). Personalidad y evaluación. Ed. Trillas, México.
- Murray, H.A. (1951a). Toward a classification of interactions. En Parson y Skills (dirs.) Toward a General Theory of Action: Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.
- Murray, H.A. et al. (1938). Explorations in Personality. Oxford Press, Nueva York.
- Murray, H.A., y Kluckhohn, C. (1953). Personality in Nature, Science and Culture (2a. edición) Knopf, Nueva York.
- Mussen, P.H., Conger, J.J., y Kagan, J.(1982). Desarrollo de la personalidad en el niño (2a. edición). Ed. Trillas, México.
- Nunnally, C.J. (1987). Teoría Psicométrica. Ed. Trillas, México.
- Ramírez, S. (1977). El mexicano, psicología de sus motivaciones (décimo quinta edición). Colección enlace Grijalbo, México.
- Ramos, S. (1951). El perfil del hombre y la cultura en México (décimo séptima edición). Colección Austral, Espasa-Calpe Mexicana, S.A. México.
- Ruch, F.L., y Zimbardo, P.G. (1979). Psicología y Vida. Ed. Trillas, México.
- Schein, E.H. (1965). Organizational Psychology. Englewood Cliffs, N.J. Prentice Hall.
- Thorndike, R.L. (1982). Applied Psychometrics. Houghton Mifflin Company, Boston.
- Universidad Nacional Autónoma de México. (1978). Prácticas de psicometría IV. México: Autor.
- Whittaker, J.O.(1981). Psicología (3a. ed.) México: Interamericana, S.A. de C.V.
- Zarco M.C. (1990) La modernización económica en México, conferencia inédita.

A P E N D I C E S

"NECESIDAD DE INTERES POR LOS DEMAS"**ESCALA X****DOUGLAS N. JACKSON**ITEMES "VERDADEROS"

25. Cuando veo que alguien está confundido, generalmente le pregunto si le puedo ayudar.
55. Me da mucha lástima la gente solitaria.
85. A la gente le gusta platicarme sus problemas, porque saben que haré to do lo que pueda por ayudarlos.
115. Pienso que a los amigos se les debe ayudar y aconsejar mucho.
145. Generalmente soy el primero en ofrecer ayuda, cuando ésta se necesita.
175. Preferiría cuidar yo mismo a un niño enfermo que contratar a una enfermera.
205. Cuando veo a un recién nacido, casi siempre quiero cargarlo.
235. Me siento muy valioso cuando ayudo a una persona lisiada.
265. Cuando veo a un viejito o a una persona lisiada me dan ganas de ayudarlo.
295. Recuerdo que cuando era chico, trataba de cuidar a todos los que se enfermaban.

ITEMES "FALSOS"

10. Evitar que lo convenzan a uno de dar ayuda a sus conocidos, demuestra inteligencia.
40. Todos los recién nacidos me parecen changos.
70. Me disgusta la gente que siempre me está pidiendo consejos.
100. Siento poca satisfacción al ayudar a otros.
130. En realidad no le pongo mucha atención a la gente, cuando cuentan sus problemas.
160. Si alguien está en apuros, procuro no entrometerme.
190. Evito hacer demasiados favores a la gente, para que no parezca que trato de comprar su amistad.
220. Cuando alguien llora, me produce más molestia que compasión.
250. Me molesta tener que interrumpir lo que estoy haciendo, para hacerle un favor a alguien.
280. No me afecta en ninguna forma ver que le peguen a un niño.

"NECESIDAD DE RECONOCIMIENTO SOCIAL"**ESCALA XIII****DOUGLAS N. JACKSON**ITEMES "VERDADEROS"

- 13. El que las personas que me conocen me tengan en alta estima, es muy importante para mí.
- 43. Me gusta mucho que me alaben.
- 73. El que los amigos tengan una buena opinión de nosotros, es una de las mejores recompensas, para vivir una buena vida.
- 103. Me esfuerzo constantemente para que la gente me tenga en alta estima.
- 133. Nada me podría herir más, que tener una mala reputación.
- 163. Cuando estoy haciendo algo, casi siempre me preocupa lo que la gente piensa de mí.
- 193. Una de las cosas que me impulsa a superarme, es saber que mi trabajo será premiado.
- 223. Creo que mi vida no estaría completa si no lograra distinción y prestigio social.
- 253. No me convencería de que he tenido éxito, hasta que el resto de la gente pensara lo mismo.
- 283. Hago bien mi trabajo, más bien por recibir aprobación que porque me guste.

ITEMES "FALSOS"

- 28. Me preocupa poco qué impresión causo a los demás.
- 58. La aprobación social no tiene importancia para mí.
- 88. Me afecta poco la opinión que la gente importante tiene de mí.
- 118. Me parece una tontería preocuparme por la impresión que le causo al público.
- 148. No me esforzaría por comportarme como la gente cree que uno debe comportarse.
- 178. Si me gusta mi ropa, no me importa que ya esté pasada de moda.
- 208. Cuando he hecho algo bien, no me preocupo por hacer que los demás lo noten.
- 238. No trato de conseguir las cosas que tienen mis vecinos sólo porque ellos las tienen.
- 268. No me gusta que hagan muchos comentarios sobre mis logros, cuando me están presentando a alguien.
- 298. Mi meta en la vida, es más la propia satisfacción que la fama.

NECESIDADES QUE MOTIVAN LA CONDUCTA, SEGUN MURRAY (1938)

1. **ABATIMIENTO:** humillación; estar resignado al destino; buscar y disfrutar del dolor, la enfermedad, la mala suerte; culparse a sí mismo o hacerse menos; confesar y aceptar; rendirse, admitir inferioridad.
2. **LOGRO:** sobreponer obstáculos, rivalizar y superar a otros; lograr algo difícil; dominar, manipular u organizar objetos físicos, seres humanos o ideas; aumentar la consideración por uno mismo a través del ejercicio eficaz del talento.
3. **AFILIACION:** agradar y ganarse el afecto de los demás; acercarse, disfrutar y alternar con personas semejantes; adherirse y permanecer leal a un amigo.
4. **AGRESION:** sobreponerse a la oposición a la fuerza; oponerse a la fuerza o castigar a otro; vengar una injuria.
5. **AUTONOMIA:** evitar o dejar actividades prescritas por autoridades dominantes; resistir la coerción y restricción; ser independiente y libre para actuar de acuerdo a impulsos; retar al convencionalismo.
6. **CONTRAACCION:** sobreponer debilidades; reprimir el temor, enfrentarse a una deshonra por medio de la acción, mantener el auto-respeto y orgullo en un alto nivel, buscar obstáculos y dificultades para sobreponerse a ellas.
7. **DEFERENCIA:** emular a una persona ejemplar; conformarse a las costumbres, admirar y apoyar a un superior.
8. **DEFENSA:** defender al "self", contra asaltos del criticismo y culpa; reivindicar al yo.
9. **DOMINANCIA:** influir o dirigir la conducta de otros por medio de la sugestión, seducción, persuasión o mandato; controlar el propio ambiente.
10. **EXHIBICION:** causar una impresión; ser visto y oído.
11. **EVITAR EL DAÑO:** tomar medidas precautorias; escapar de una situación peligrosa; evitar dolor, daño físico, enfermedad y muerte.
12. **EVITAR SENTIRSE MENOS:** abstenerse de actuar por temor al fracaso, evitar humillaciones.
13. **CRIANZA:** dar simpatía y gratificar las necesidades de un objeto desvalido, ayudar a un objeto en peligro; alimentar o ayudar, apoyar o consolar o proteger o confortar o cuidar o aliviar a otros.

14. **ORDEN:** lograr limpieza, arreglo, organización, balance, precisión, etc.
15. **JUGAR:** buscar agradable distensión del "stress"; actuar por "puro gusto", sin ningún otro propósito.
16. **RECHAZO:** excluir, abandonar, expulsar o permanecer indiferente a un objeto inferior.
17. **SENSIBILIDAD:** buscar y disfrutar impresiones sensuales.
18. **SEXO:** formar y hacer avanzar una relación erótica; tener contacto.
19. **SOCORRO:** permanecer cerca de un protector devoto; tener siempre a alguien que lo apoye; tener las necesidades propias gratificadas por la ayuda de un objeto aliado.
20. **COMPRESION:** interesarse en la teoría; especular, formular, analizar y generalizar.