



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

---

**FACULTAD DE PSICOLOGIA**

**ELABORACION DE UN CUESTIONARIO OBJETIVO DE CARACTER**

**T E S I S**  
**QUE PARA OBTENER EL GRADO**  
**DE DOCTORADO EN**  
**PSICOLOGIA CLINICA**  
**P R E S E N T A**  
**MARIA DEL CARMEN MARGARITA**  
**SAUCEDO VALLEJO**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## RESUMEN

Se presenta un cuestionario de 39 preguntas de respuesta cerrada, cuya valoración factorial proporciona un perfil de los cuatro síndromes caracterológicos de Fromm, con su doble polaridad: productivo e improductivo.

Se partió de un banco de 300 reactivos que se integraron en cuatro diferentes cuestionarios preliminares que se aplicaron a 300 estudiantes de ambos sexos de la carrera de Medicina de la U.N.A.M.

Los resultados se sometieron a un análisis de reactivos para identificar las preguntas discriminantes. Se derivó así un nuevo cuestionario, formado por 150 reactivos que se aplicó a un grupo mixto de 150 pacientes externos con padecimientos de: reacción depresiva-ansiosa o de adaptación al medio, atendidos en psicoterapia en una institución gubernamental.

Los resultados de este cuestionario se sometieron a un análisis de correlación "item-test", eliminando los reactivos no discriminativos. El análisis de confiabilidad de consistencia interna (Kuder-Richardson) de los restantes dió resultados de 0.999\*!

El sexto cuestionario se integró con estos reactivos (102) y se aplicó a 150 estudiantes de Medicina de la U.N.A.M. de ambos sexos.

Los resultados se sometieron a dos análisis factoriales de componentes principales con interacción y rotación oblicua con un punto de corte de valor eigen 1.00. La varianza explicada para cada uno de los grupos en que se integraron los síndromes fué : para el receptivo explotador 46.8% y sus valores eigen fueron de 3.60026 a 1.10187; para el grupo acumulativo-mercantil la varianza fué de 44.7% y los valores eigen de 2.75824 a 1.24009.

Se determinó la consistencia interna de los reactivos con la prueba Alfa de Cronbach, resultando significativa.

Se interpretan los factores, se discuten los resultados y se presentan los baremos de calificación del instrumento.

## ABSTRACT

A questionnaire of 39 closed answer questions is presented, whose factorial evaluation provides a profile of the four characterological Fromm's syndromes in its dual polarity: productive and improductive.

The start point was a bank of 300 items that were integrated in four different preliminary questionnaires, which were applied to 300 students of both sexes of Medicine at the U.N.A.M.

The results were subjected to an item analysis to identify the discriminatory questions. A new questionnaire was thus derived, integrated by 150 items, which was applied to a 150 mixed adult group of external patients suffering of depression-anxiety reaction or maladjustment to the environment and being psychotherapeutically treated at a government institution.

The results of this questionnaire were subjected to an item-test correlation analysis, eliminating the non discriminating items. The internal consistency reliability analysis (Kuder-Richardson) of the remaining items gave results of 0.999 + .

The sixth questionnaire was conformed with these items (102) and was applied to 150 students of both sexes of Medicine at the U.N.A.M.

The results were subjected to two factor analysis of principal components with iteration and oblique rotation with an eigen value cut-point of 1.00 the explained variance for each one of the groups in which syndroms were integrated, were: for the receptive-exploitative 46.8% and its eigen values were from 3.60026 to 1.10187; for the hoarding-marketing group, the explained variance was 44.7%, and its eigen values from 2.75824 to 1.24009.

The internal consistency of the items was determined with the Cronbach's Alfa test, and the results were significant.

The factors are interpreted, the results discussed and the scoring norms of the instrument are offered.

A: OCTAVIO Y EDMUNDO

## AGRADECIMIENTO

Agradezco a todas las personas que en una u otra forma se prestaron a colaborar en la construcción del cuestionario. Entre ellas he de mencionar de manera muy particular al Maestro Javier Aguilar, quien con su apoyo y orientación contribuyó a la estructuración de los cuestionarios piloto. Al Sr. Humberto Zepeda que tuvo a su cargo los análisis estadísticos efectuados.

Un reconocimiento muy especial a la Maestra Lucy Reidl de Aguilar quien generosamente me brindó su ayuda y el asesoramiento estadístico contenido en este estudio. Hago extensivo así mismo mi agradecimiento al Ing. Edmundo Pérez Paredes por el apoyo y estímulo constante que me brindó.

# ELABORACION DE UN CUESTIONARIO OBJETIVO DE CARACTER

## TABLA DE CONTENIDO

<u>SECCION</u>	<u>PAGINA</u>
I. INTRODUCCION	
1. Justificación	1
2. Antecedentes	2
II. CARACTER	
1. Conceptos, enfoques y clasificaciones	7
2. La caracterología de Fromm	15
III. ELABORACION DEL CUESTIONARIO	
1. Construcción de los reactivos	30
2. Formulación de los cuestionarios piloto No. 1 y 2	31
2.1 Primera muestra	32
2.2 Determinación de la confiabilidad Fase 1	32
3. Formulación de los cuestionarios piloto No. 3 y 4	33
3.1 Segunda muestra	33
3.2 Determinación de la confiabilidad Fase 2	33
4. Formulación del cuestionario piloto No. 5	34
4.1 Tercera muestra	34
4.2 Determinación de la confiabilidad Fase 3	35
5. Formulación del cuestionario piloto No. 6	36
5.1 Cuarta muestra	36
5.2 Determinación de la confiabilidad Fase 6	36
6. Cuestionario piloto No. 6	37
6.1 Problema de investigación	37
6.2 Hipótesis	37
6.3 Variables	37
6.4 Diseño de investigación	38
6.5 Quinta muestra	38
6.6 Instrumento	38
7. Características Psicométricas del Cuestionario Factorial final	38

<u>SECCION</u>	<u>PAGINA</u>
7.1 Validez	39
7.2 Confiabilidad	39
7.3 Baremos de calificación	39
IV. RESULTADOS	
1. Análisis de Datos	40
2. Discusión de Resultados	42
3. Instrucciones para la Aplicación y Calificación del Instrumento	56
3.1 Ejemplo de calificación del Caso M	57
3.2 Psicograma	62
V. CONCLUSIONES	63
TABLAS	
1. Variables, Cargas Factoriales, Medias Interpretación de los Factores Obtenidos en el Cuestionario Final	66
2. Validez de Construcción	72
3. Confiabilidad del Instrumento	75
4. Baremos de Calificación del Cuestionario	
5. Puntajes Factoriales	80
APENDICES	
A Cuestionario Factorial Final	81
a.1 Hoja de Respuestas	87
a.2 Clave de Calificación	88
a.3 Hoja de Resultados	89
B Coeficientes Factoriales	93
C Cuestionarios Piloto No. 1 y 2	96
D Coeficientes de Correlación Biserial Puntual de los cuestionarios Piloto No. 1 y 2	111
E Cuestionarios Piloto No. 3 y 4	112
F Cuestionario Piloto No. 5	126
G Coeficientes de Correlación Biserial Puntual del Cuestionario Piloto No. 5	142
H Cuestionario Piloto No. 6	143
I Escala de Valoración de Rasgos de Carácter	155
J Prueba M.C.U.	159
REFERENCIAS	166



## I. INTRODUCCION

### 1. JUSTIFICACION

El conocimiento del carácter constituye un tema por demás interesante e importante para los que se ocupan del estudio del comportamiento del ser humano, ya que a través de los rasgos que lo conforman se puede perfilar la forma individual y peculiar de ser de una persona.

En ese sentido Allport define el carácter, al decir que es "la personalidad valorada" (1970, p. 69).

El carácter refleja la manera particular de relacionarse con otras -- personas, de conducirse en base a un sistema de valores y de adaptarse al medio. Todo lo anterior cobra mayor relevancia cuando se reconoce la fuerza motivacional del carácter en el pensar, sentir y actuar del individuo.

A través de los estudios de la Psicología, se hace cada vez más evidente que no es la inteligencia el único factor determinante de la proyección exitosa de una persona, ni es el desequilibrio emocional - la condición suficiente para bloquear la realización satisfactoria de un ser humano. Son también los rasgos de carácter los que impulsan o limitan en gran medida el desarrollo integral del hombre en lo intelectual, lo afectivo y lo emocional, así como en sus relaciones interpersonales y en la consecución y logro de metas.

El origen etimológico de carácter como "lo que se esculpe, marca o graba" (Diccionario de la Real Academia Española, 1970), hace alusión a aquello que permanece. De ahí que la estructura caracterológica como patrón de conducta se manifestará consistentemente en casi cualquier condición de vida o situación a la que haya de enfrentarse una persona en un momento dado.

Allport (citado por Hall y Lindzey, 1970, p 267) explicita esa idea, al expresar que una persona siempre mantiene una congruencia en su conducta, aunque exteriormente no se la perciba o comprenda. Lo que hace referencia a la unicidad e individualidad con la que él caracteriza al ser humano.

En base a las anteriores consideraciones, se puede establecer que el carácter de una persona se conserva con pocas variaciones en cualquier momento o situación de la vida ya que mantiene su congruencia y consistencia, independientemente de las condiciones externas. Esto permite el estudio del carácter como elemento de definición del ser humano.

La posibilidad de contar con un instrumento apropiado que permita determinar el carácter de una persona justifica su búsqueda.

El objetivo de la tesis consiste en construir un instrumento psicométrico, que permita medir los rasgos de carácter que posee una determinada persona, acorde a la caracterología de Fromm (Fromm, 1947) y a su desarrollo por Hinojosa (Hinojosa, 1967).

La revisión bibliográfica que se llevó a cabo en la Biblioteca de la Facultad de Psicología de la UNAM, en la Biblioteca Central de la UNAM, en la Biblioteca Nacional, en el Colegio de México, en la Biblioteca Central de la UIA y a través de los bancos de datos del SECOTI, puso de manifiesto que, en la actualidad se cuenta con innumerables pruebas de inteligencia, personalidad, intereses, valores, aptitudes, etc. (Anastasi, 1967; Szekely 1960; Anderson, 1963; Rapaport, 1965; Pichot, 1960), pero no así de carácter.

En México existe un cuestionario de carácter "M.C.U." construido por Hinojosa y Cosío en 1956. Dicho cuestionario consta de 62 preguntas de respuesta abierta, a manera de test proyectivo y su marco de referencia teórico lo constituye la teoría de Fromm. Fue diseñado para ser aplicado a estudiantes de medicina.

Se cuenta también con un cuestionario formulado por el propio Fromm en 1931, (Fromm, 1970), el cual contiene 83 reactivos y 6 cuentos de respuesta abierta. Su valoración e interpretación se realizan siguiendo los lineamientos de una prueba proyectiva y su enfoque es psicodinámico. Fue utilizado en algunos estudios de comunidad y en el extranjero y en un poblado del estado de Morelos, México, en 1957 y en dinámica de familias en la unidad habitacional "Legaria" en el D.F. en 1974 (Díaz, 1974).

El cuestionario que se intenta construir atiende a la necesidad de contar con un instrumento que valore el perfil caracterológico de una persona, satisfaciendo los requisitos de confiabilidad y validez que dicta la teoría psicométrica. Se busca, así mismo, que sea de aplicación breve y fácil, que requiera tiempos mínimos de entrenamiento para el examinador, -- así como de calificación e interpretación, y que sea aplicable a una población amplia de adultos.

Se considera que esto sería una aportación en el área clínica, ya que los cuestionarios mencionados, por la índole de su construcción, requieren generalmente de más de una hora para su aplicación, y su calificación e interpretación han de realizarse individualmente por un examinador de amplio entrenamiento, vasta experiencia y suficiente tiempo para llevar a cabo la valoración y emitir un diagnóstico.

## 2. ANTECEDENTES

Como fundamento del cuestionario que se propone, se eligió la teoría de Fromm sobre el carácter, que apareció publicada por primera vez en 1947 con el título de "Man for Himself", en virtud de que sus formulaciones continen los aspectos dinámicos fundamentales de la caracterología Freudiana, de forma tal que pueden ser aplicables a grupos socioculturales diversos.

Fromm, al igual que Freud, reconoce en el carácter su fuerza motivadora y dinámica, destacando su existencia como subyacente a la conducta, pero no idéntica a ella. Le confiere la función de directriz del comportamiento y le otorga el valor de sistema adaptativo: el carácter no sólo tiene "la función de permitir al individuo obrar consistentemente y también razonablemente; es también la base para su adaptación a la sociedad" (Fromm, 1963, p. 69). Similarmente, concibe el carácter como un síndrome formado por varios rasgos, los cuales Fromm integra y denomina: "Orientaciones Caracterológicas". Fromm postula que éstas derivan de la forma como es encauzada la energía humana en los procesos de "asimilación" y "socialización". Estos dos procesos constituyen los pilares de su caracterología.

La caracterología de Fromm deriva de cómo se satisfagan los mencionados procesos de asimilación y socialización, estableciendo dos "orientaciones del carácter": Improductiva y Productiva.

Denomina Orientación Improductiva a aquella en la que las capacidades y potencialidades del hombre no son realizadas y utilizadas plenamente en su vida, haciéndole depender de otros factores ajenos a su naturaleza.

En relación al proceso de asimilación, la orientación improductiva reconoce cuatro tipos de carácter, a saber:

- Receptivo
- Explotador
- Acumulativo
- Mercantil

El receptivo se caracteriza por concebir que todo bien proviene del exterior. La fuente de su seguridad la constituyen los demás. Su postura ante la vida es de dependencia indiscriminada a todo aquello que le brinde protección.

El explotador se asemeja al anterior, en cuanto considera que su bienestar y satisfacción dependen del mundo externo, pero difiere en razón de que no espera, sino demanda o toma lo que necesita mediante la seducción o la agresión.

El carácter acumulativo se distingue por concebir que sólo lo que puede mantener controlado en su mundo amurallado le permitirá vivir. Teme y desconfía de todo lo proveniente del exterior. Retiene todo lo que logra incorporar, sea material, intelectual o afectivo.

El mercantil, establece una orientación nueva que no se corresponde a ninguna de las categorías del carácter pregenital de Freud. Constituye el resultado de la función económica del mercado de la sociedad actual. Se caracteriza por el valor que se da a las cosas en función de su demanda y de "estar en boga". El ser humano no escapa a esa influencia y se ubica como mercancía y objeto de intercambio. Su identidad y valor dependen ya no de lo que en sí es, sino de su "valor de cambio", según las características requeridas en el "mercado de personalidades".

Cada uno de los tipos de carácter señalados están definidos por un conjunto de rasgos propios y característicos, que no aparecen puros sino combinados en los individuos.

En cuanto al proceso de Socialización, la orientación improductiva conoce dos clases de relación: Simbiosis y distanciamiento. La simbiosis se compone a su vez, de masoquismo y sadismo que se relacionan con los tipos de carácter "receptivo" y "explotador" respectivamente. El distanciamiento comprende una postura destructiva que se corresponde con el carácter "acumulativo", y una de indiferencia que le es propia al "mercantil".

La Orientación Productiva es aquella en la que el ser humano se centra como agente de sus facultades y tiene la capacidad "para emplear sus fuerzas y realizar sus potencialidades congénitas" (Fromm, 1963, p.92). En el proceso de asimilación, se señala el trabajo no enajenado sino productivo como el representante de esta orientación.

En el proceso de Socialización, el centro lo constituyen el amor, entendido como una relación que implica conocimiento, respeto, cuidado y responsabilidad (Fromm, 1966) y el razonamiento objetivo.

En la práctica, el carácter de un individuo jamás corresponde exclusivamente a una de las orientaciones productiva o improductiva. Según Fromm "el grado respectivo de intensidad de la orientación productiva e improductiva en la estructura de carácter de cada persona varía y determina la cualidad de las orientaciones improductivas" (1963, p. 118). Esto es, cuando la orientación productiva predomina, los rasgos improductivos no tienen su sentido negativo original que los caracterizaba, sino que adquiere una cualidad diferente y constructiva.

Hinojosa amplía estos últimos conceptos refiriendo que "la mayoría de los rasgos caracterológicos de las cuatro orientaciones improductivas son capaces de evolucionar hacia lo positivo en un sujeto normal ....; La productividad es la cualidad de la maduración en general" (1967, p.81).

La teoría de Fromm ha sido objeto de innumerables estudios de enfoque psicoanalítico, pero es casi nula la investigación a nivel estadístico y más aún su utilización en la construcción de pruebas objetivas (Pendse 1978).

Pendse en St. Mary's University, Canada en 1978 realizó un estudio con 92 estudiantes universitarios hombres y mujeres, para validar los rasgos formulados por Fromm en cada una de sus cuatro orientaciones de personalidad. Con los adjetivos que definen las orientaciones formó dos listas en orden alfabético. En una, colocó los que integran el aspecto improductivo, negativo y en la otra, los positivos o de orden productivo. Solicitó a los examinados que en forma anónima marcaran todos aquellos adjetivos que sintieran los describieran en su personalidad. Se encontró que la lista de adjetivos negativos fué poco o nada considerada en la descripción, por lo que sólo se tomó en cuenta la lista de

los positivos; con ésta se calculó el promedio de intercorrelaciones entre los adjetivos que integran cada orientación y se comparó con el promedio de intercorrelaciones por 1000 combinaciones de adjetivos seleccionados al azar.

El hallazgo fué que el promedio de intercorrelación de las combinaciones descritas por Fromm fué más alto que el de las combinaciones formuladas al azar. Se concluyó por ende, que existe alta cohesión en las orientaciones especialmente en la Explotadora y la Mercantil.

Lessin en 1969 desarrolló una escala "de papel-lápiz" con el propósito de reflejar a través de ella la descripción de Fromm sobre la orientación mercantil; darle validez a la escala y formular subescalas confiables que midieran algunas dimensiones de la misma. Se elaboraron 160 reactivos para medir los diferentes componentes de dicha orientación, los que después de ser juzgados por diferentes paneles de estudiantes graduados, se redujeron a 70. Los reactivos se calificaron en un continuo de agrado-desagrado de seis puntos. Se aplicó a 53 estudiantes varones y mujeres aún no graduados. La muestra después se amplió a 109, agregando 56 varones más. Los datos se sometieron a análisis factorial, encontrándose en primer término diferencias en cuanto a sexo.

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

Hinojosa y Cosío en 1956, elaboraron un cuestionario de carácter denominado "Medicina Ciudad Universitaria" (M.C.U.) con el propósito de hacer un estudio caracterológico de los estudiantes de la Facultad de Medicina. Deseaban comprender los problemas, fallas de vocación, fracasos es colares, sobrepoblación de los primeros años de carrera, así como la deserción prevalecientes. Utilizando la información proporcionada por médicos de reconocido valor y competencia profesional sobre el perfil ideal de un buen médico, formularon reactivos que contuvieran los rasgos pertinentes. Elaboraron 62 preguntas de respuesta abierta y se aplicó a una muestra de 100 alumnos de primer ingreso. La calificación, en principio, se limitó a darle a cada respuesta un valor de positivo, negativo, y no concluyente, aplicando los conceptos de productividad e improductividad de Fromm. En virtud de que las respuestas revelaban ciertas orientaciones de carácter, se buscó validarlas a través de entrevistas psicológicas, visitas domiciliarias y los resultados de pruebas proyectivas. Los datos obtenidos se registraron en cuadros para cada caso y se dió un diagnóstico, el que fué comparado con los resultados obtenidos con el M.C.U. Se reportó una coincidencia de 90% en todos los casos.

Las calificaciones obtenidas en el M.C.U. se valoraron en porcentajes y se trazaron esquemas gráficos del carácter. Con esos porcentajes, se efectuaron comparaciones y correlaciones entre los rasgos de carácter y los promedios escolares, la edad el sexo y la clase social.

El cuestionario propuesto como tema de tesis, utiliza la experiencia obtenida con el M.C.U. en la exploración del carácter. Pero se diferencia en cuanto a su construcción, puesto que se elaborarán reactivos de respuesta cerrada de tres opciones, una de las cuales carga positivamente, esto es, contiene el rasgo a explorar, no así las otras dos. Se determinará la confiabilidad de consistencia interna y su validez de construcción. Basado en estos planteamientos se busca contar con un instrumento que permita hacer mediciones objetivas de las diferentes orientaciones caracterológicas en el menor tiempo posible.

## II CARACTER

### 1. CONCEPTOS, ENFOQUES Y CLASIFICACIONES

Con objeto de establecer un marco de referencia y destacar la posición que Fromm asume sobre el carácter, se mencionará a manera de bosquejo general algunos de los enfoques más sobresalientes que se han dado a ese tema.

Se considera prudente antes de abordarlo, hacer referencia a otros dos términos que se relacionan con el carácter y que son el temperamento y la personalidad. El primero define al genotipo o sea todos los componentes constitucionales, heredados de la conducta y que son inmodificables. El temperamento comprende, la susceptibilidad a la estimulación emocional, la velocidad e intensidad de las respuestas habituales y todas las peculiaridades de fluctuación e intensidad del estado de ánimo (Allport, 1970 p. 71). El carácter alude a los aspectos adquiridos, - en el sentido de que se forma esencialmente por las experiencias de la persona, especialmente de la infancia y es modificable hasta cierto punto, por el conocimiento de uno mismo y por nuevas experiencias. El carácter se considera tema de la Etica, y expresa el grado en que un individuo ha tenido éxito en el "arte de vivir" (Fromm, 1963).

El concepto de personalidad responde a la resultante final de la interacción de las dos instancias anteriores, de tal manera que puede definirse como "la totalidad de las cualidades psíquicas heredadas y adquiridas que son características de un individuo y que lo hace único" --- (Fromm, 1963 p. 60).

Resulta interesante tomar como punto de partida la acepción que se da a la palabra carácter en base a su origen etimológico: del latín -- "Character" y este del griego (χαρακτήρ de χαραῖςω): grabar (Diccionario de la Real Academia Española, 1970). De ello se deriva entre -- otros significados el de "señal o marca que se imprime, pinta o esculpe en alguna cosa".

Es conveniente establecer que el concepto de carácter puede variar ampliamente en su significado, dependiendo de si es empleado en un sentido general, moralista o sociológico (Meissner, 1980 p. 698). Inclusive, puede dársele un enfoque estético o ético, entendiéndose en el primer caso no como estudio de lo bello, sino al estilo romántico como el sello propio que se da en la configuración de un fenómeno. En el segundo caso, se le da un sentido estricto de valor ético (Lersh, 1971). El concepto psicológico que es el que interesa queda ubicado de -- acuerdo a Lersh (1971) entre el amplio sentido estético y el estricto sentido ético.

Dentro del terreno psicológico, también se encuentra gran variedad de definiciones de las cuales sólo se mencionaran algunas con objeto de -- destacar los aspectos que contribuirán a dar más luz sobre el tema. -- Así tenemos que carácter se define como:

"Modo de ser peculiar y privativo de cada persona, por sus cualidades morales" (Diccionario de la Real Academia Española, 1970)

"Es el conjunto de las situaciones neuro-psíquicas, de las actitudes y actividades de la persona que resultan de una progresiva adaptación del temperamento constitucional a las condiciones del ambiente natural, familiar, pedagógico y social que han modificado o son capaces de modificar las reacciones temperamentales espontáneas y les han dado una orientación definitiva en la conducta" (Pitaluga, 1970 p. 91)

"Es la personalidad valorada" (Allport, 1970 p. 69).

"Peculiaridad individual del hombre, la manera como ascendiendo de la profundidad inconsciente de la naturaleza viva hasta la conciencia de la existencia humana, se enfrenta con el mundo haciendo uso de sus distintas facultades, es decir en su sentir y en su obrar, en sus decisiones voluntarias, valoraciones y objetivos, en sus juicios y orientaciones espirituales, con todo lo cual adquiere su existencia individual una fisonomía que lo diferencia de los demás." (Lersch, 1971 p. 41).

"Patrón de adaptación a las fuerzas instintivas y ambientales que es típico o habitual en una persona dada" (Meissner 1980, p. 689).

"Conjunto o trama de cualidades psíquicas que dan especificidad al modo de ser de un individuo, conjunto de disposiciones reflejado en las cualidades que determinan el modo de adaptación a la vida de un individuo, su conducta responsable y sus valores" (Dorsch, 1977 p. 110).

Sintetizando todas esas acepciones se puede afirmar que el carácter -- constituye un patrón de adaptación, es algo que permanece e identifican, diferenciando a una persona de otra y conlleva un componente ético.

El interés por tipificar al hombre, buscando establecer una caracterología, se remonta a tiempos muy antiguos.

Los primeros intentos derivaron del establecimiento de una relación -- entre la conformación corporal y las particularidades de la conducta. -- Además del aspecto morfológico externo se tomaban en cuenta elementos bioquímicos y fisiológicos. De ello derivó la teoría de los humores, que fué conocida por los Charvakas indus y transmitida a la cultura occidental por Hipócrates. Dicha teoría distinguía cuatro humores: --- sangre, bilis negra, bilis amarilla y flema y sus correspondientes temperamentos fueron sanguíneo melancólico, colérico y flemático.

"Los temperamentos sanguíneo y colérico son modos de reacción que se -- caracterizan por una excitabilidad fácil y una rápida alternancia de -- intereses, siendo débiles los intereses en el primero, e intensos en el segundo. El temperamento flemático y el melancólico se distinguen por una persistente pero lenta excitabilidad del interés, siendo débil en -- el primero e intenso en el último " (Pronm, 1963 p. 60).



El progreso de esos estudios prácticamente se detuvo a causa del enfoque cada vez más filosófico que científico que se les dió. Hubieron de transcurrir casi 16 siglos para que la ciencia los tomara en cuenta nuevamente y los replanteara en forma científica.

Se señala al médico español Huarte de San Juan con su obra "Examen de ingenios", como el precursor de la caracterología propiamente dicha, -- quien renovó la metodología científica y sentó las bases de la psicología diferencial, con lo que dió los primeros pasos para la selección de candidatos y orientación vocacional. Reconoció la existencia de la diversidad de talentos tanto para el aprendizaje de las ciencias como para el ejercicio de las profesiones. Se considera que su libro constituye un tratado psicológico sobre el carácter.

Transcurrieron tres siglos más y es hasta finales de 1800 cuando la ciencia se ocupó nuevamente del problema del carácter y su sistematización.

Aparecen autores como Ribot, Oswald, Binet y Jaensch quienes establecen -- clasificaciones caracterológicas empíricas, derivadas de la observación, trazadas en corte transversal y estático.

Ribot, basado en la expresión de la inmovilidad señala cuatro tipos: sensitivos, activos apáticos y mixtos.

Oswald destaca como esenciales a los clásicos y románticos.

Binet señala como tipos más útiles a los: objetivos, subjetivos y ambivalentes.

Jaensch resalta el eidético integrado (clásico) y desintegrado (romántico)

Cabe señalar que los orígenes del carácter se lo atribuyen a los temperamentos o a la herencia.

En una época más moderna aparece Kretschmer quien acorde a Whittaker ---- (1968 p. 466), señala que el carácter es la peculiaridad anímica del hombre, y que esa peculiaridad está determinada por la peculiaridad física. Para este autor resulta irnegable la relación corporal y el carácter. Destaca dos tipos: el cicloide y esquizoide, al primero lo caracteriza por amplias fluctuaciones en el modo del carácter, desde lo exaltado o eufórico hasta lo deprimido y al segundo por la introversión y retirada del contacto con los otros. Ambos tipos los relaciona con características físicas; al cicloide con baja estatura, corpulentos y de tronco redondo, al esquizoide con estatura elevada, delgados, de piernas largas, manos y -- pies grandes. Las características anotadas corresponden a sus tipos físico: pícnico y asténico, los otros dos tipos que describió fueron el -- atlético, que posee un fuerte desarrollo del esqueleto, musculatura con amplios hombros, y el displásico, caracterizado por la mezcla de diversas características corporales.

Kretschmer realizó sus estudios sobre el carácter con pacientes psiquiátricos en los que estableció una correlación entre enfermedad mental y constitución somática. Esto es partiendo de un concepto de salud como sucesión de grados, que van de la enfermedad mental grave al de normalidad, relacionó el carácter con la estructura corporal.

Se reconoce que si bien la tipología de Kretschmer es una de las más científicas, confunde elementos del carácter con elementos del temperamento, así lo hace notar Fromm (1963 p.62) cuando comenta que la obra de Kretschmer "Cuerpo y Carácter" debería titularse "Cuerpo y temperamento", atendiendo al tema que en el trata.

Sheldon (citado por Whittaker, 1968 p.447) desarrolla en la década de los 40 una teoría sobre tipos constitucionales considerando que "la distribución tanto de la personalidad como de las características personales es continua". Concluye que existen tres variaciones primarias de construcción corporal: endomórfica, caracterizada por la suavidad y apariencia redondeada; mesomórfica, en la que predominan los huesos y músculos y la ectomórfica en la que destacan huesos largos y delicados y una construcción generalmente esbelta. Después de un análisis de los rasgos de personalidad que podrían corresponderle a cada tipo, encontró tres grupos caracterizados: uno, por la dependencia, gusto por las comodidades, relajación y placer en la digestión; otro, por su necesidad de afirmación, tendencia a la acción, al ejercicio, amor al poder y al riesgo; y el último inclinado hacia la vida íntima o privada, restricción emocional, malos hábitos de sueño y tendencia a la soledad. A estos tres grupos los denominó respectivamente: viscerotonía, somatotonía y cerebrotonía. A través de estudios de correlación halló que el tipo endomórfico se correspondía al viscerotónico; el mesomórfico al somatotónico y el ectomórfico al cerebrotónico.

Con un enfoque filosófico e influido particularmente por Nietzsche, surge la caracterología de Klages. Este autor distingue tres tipos: corporal, anímico y espiritual. En el dominio de lo corporal se dan los procesos de sensación y movimiento. En lo anímico se realiza el contemplar y configurar, y en el dominio espiritual se comprende el acto de comprensión y de voluntad.

Klages (citado por Hinojosa, 1967 p. 27), opone alma y espíritu, plantea que alma es vida, es ciego instinto; espíritu es muerte y es conciencia. "El alma es lo único plenamente valioso, el espíritu es el destructor del valor. El hombre que piensa ha destruido y perdido su instinto". El espíritu domina al hombre civilizado y el último resultado de la desanimación del hombre es la mecanización y la rutina de la vida.

Klages plantea un sistema de móviles que divide en tres partes:

- a) Móviles espirituales
- b) Móviles personales
- c) Móviles sensuales

Cada uno de ellos los divide en dos secciones

- i) Los que expresan liberación
- ii) Los que expresan construcciones

Con ello formula combinaciones complicadas, como por ejemplo: de móviles personales de liberación en el orden de la abnegación espontánea, dá un sub grupo de gusto por los artefactos y amor a los recuerdos.

Si bien su clasificación responde a un intento por fundamentar las características ya no en la conducta y apariencias externas, sino en las motivaciones internas, no queda fundamentada por desconocer las fuerzas psicodinámicas del inconsciente. Se considera que sus aportaciones son importantes -- por plantear cuestiones fundamentales por el rigor metodológico de su caracterología. Pero sus estudios sobre escritura y personalidad no son suficientes para acreditarlo como el padre de la caracterología, como han pretendido denominarle algunos autores.

Eduardo Spranger (1928) es autor de una caracterología basada en una filosofía axiológica. En ella hace referencia a la realización de los valores humanos en el trayecto de la existencia. A los bienes culturales los denomina "productos objetivos de valor". Acorda a este autor en todo individuo existen todas las direcciones de valor, pero están coloreadas por la dirección dominante en un sentido. Los valores culturales se pueden dividir en categorías a las que corresponden seis tipos básicos ideales del hombre, a saber :

- 1.- El teórico
- 2.- El económico
- 3.- El estético
- 4.- El social
- 5.- El político
- 6.- El religioso

El hombre teórico está orientado hacia lo objetivo, busca tener un sistema lógicamente claro y libre de objeciones. Su posición es la del conocimiento objetivo, la verdad.

El hombre económico se destaca porque en él, el valor de utilidad es lo que matiza sus relaciones. Es práctico materialista, ahorra energía, tiempo y espacio.

El hombre estético vive contemplando el espectáculo vital como goce y material de inspiración.

El hombre social está impregnado de una actitud amorosa hacia los demás hombres, que lo hacen vivir no sólo su propia vida sino a tener una experiencia vital con los demás.

El hombre político se caracteriza por su voluntad de mando, por querer dirigir y gobernar a los demás. Disfruta de sentirse "independiente y libre", mientras que los demás dependen de él.

El hombre religioso centra su orientación en su ser espiritual, dirigido hacia la creación de la suprema vivencia de valor. Se distinguen tres tipos de hombre religioso:

- a) El místico
- b) El místico trascendente
- c) El que hace distinción entre lo terrestre y lo divino, pero reverencia ambas cosas.

Carl G. Jung\*adapta una clasificación en base a la orientación vital que asume un individuo en relación a sí mismo y en relación a los demás. Así establece dos tipos psicológicos; el introvertido y el extrovertido. El primero orienta su interés hacia su mundo interno, propio y subjetivo, no responde a los cambios externos, sino a los imperativos autistas. Se le describe como frío grave taciturno, se aferra en forma selectiva y -- apasionada a lugares, amigos, objetos, gustos y afirmaciones. Elige y se aproxima a unas cuantas cosas y rechaza la comunidad. Se justifica ante sí mismo y se rige más por su propia conciencia.

El extrovertido vive en contacto permanente con el medio que lo rodea y responde prontamente a los llamados sociales y situaciones externas de -- manera afable y natural. Se le caracteriza como alegre, jovial, exuberante, carente de sensibilidad. Se rige por el concepto tradicional, -- los usos y costumbres. Sus múltiples relaciones con el ambiente son la -- razón fundamental de su vida, de ahí que vive menos su yo propio. Su -- sentido práctico, objetividad e imparcialidad facilita su interacción -- con el medio.

En opinión de Hinojosa (1967), esta caracterología mas que expresar los diversos tipos humanos, expone un problema fundamental: el de estar consigo y con el ambiente buscando soluciones con predominio en uno u otro sentido. Así mismo ha de considerarse que no existe un tipo puro ya que por una serie de rasgos una persona podrá parecer introvertida y por -- otro conjunto de rasgos como extrovertida. A decir de Fromm, Jung cae -- en la confusión de manejar elementos de temperamento y referirlos como -- rasgos de carácter.

De lo hasta aquí expuesto se desprende que las diferentes clasificaciones de enfoque biotipológico filosófico y psicológico que se han hecho para diferenciar y destacar los diferentes rasgos que distinguen a unos hombres de otros, han sido esfuerzos que no han sido lo suficientemente sólidos y contundentes para establecer una caracterología bien definida. Ello pone de relieve la gran dificultad que ofrece tipificar al hombre y realza el valor que debe darse a la caracterología como una disciplina -- importante y útil.

#### CARACTEROLOGIA FREUDIANA

Pasamos ahora a exponer un punto de vista revolucionario por cuanto se -- considera que Freud postuló la primera caracterología verdaderamente dinámica. Ya que no sólo desarrolló la primera sino la más consistente y

\* (1921)

penetrante teoría del carácter como un sistema de impulsos subyacentes a la conducta, pero no idénticos a ella. (Fromm, 1963) Con ello puso de manifiesto la diferencia que existe entre concebir los rasgos de carácter como sinónimos de rasgos de conducta, observables por una tercera persona, que es como lo enfocan los psicólogos conductistas y la concepción que él da de los mismos. Freud destacó su naturaleza inconsciente y reconoció que el estudio del carácter trata de las fuerzas que motivan al hombre, esto es, el modo de obrar, sentir y pensar de una persona, está en gran parte determinado por la especificidad de su carácter, lo que puede permitir además pronosticar su conducta. A su vez, sostuvo que la estructura del carácter representa una forma particular en la cual la energía está encauzada en el proceso del vivir.

Reconoció la cualidad dinámica de los rasgos de carácter y trató de explicar su naturaleza dinámica combinando su caracterología con su teoría de la libido. Creyó que el impulso sexual es la fuente de la energía del carácter y estableció que "los rasgos permanentes del carácter son continuaciones invariables de los instintos primitivos, sublimaciones de los mismos o reacciones contra ellos. (Meissner, 1980 p.698) Dicho en otras palabras, explicó los diferentes rasgos de carácter como sublimaciones o sobrecompensaciones contra las diferentes formas del impulso sexual (Fromm, 1963)

En base a ello deja planteado que cada fase no se desvanece al iniciarse la siguiente, sino que cada fase anterior perdura al lado y detrás de las estructuras anteriores y logra una representación permanente en la economía de la libido.

Los tipos de carácter que describe: oral, sádico (oral, anal) anal y genital derivan de pautas de conducta asumidas en determinados estadios del desarrollo por él fijadas.

A través del psicoanálisis pudo establecer una relación entre determinados elementos erógenos y rasgos de carácter. Así en la primera fase de la etapa oral, la postura pasiva de recibir, de succionar a través de la zona erógena de la boca el alimento satisfactor, puede tener una influencia decisiva en el desarrollo y traducirse caracterológicamente en un imperturbable optimismo, en creer que siempre habrá una persona amable sustituto de la madre, que se encargará de ellos y les dará todo lo que necesitan. Su actitud general hacia la vida es de esperar ser nutridos por el pecho de la madre. Por ende, no hacen mayor esfuerzo en la vida. En la segunda subfase, sádico-oral, caracterizada por la aparición de los dientes y la actividad de morder, la tendencia a apoderarse y retener es lo que da la tónica de la conducta. Eso llega a reflejarse en la postura de estar pidiendo modesta o agresivamente, en un ansia de obtener todo. Se hace presente una ambivalencia entre tendencias amistosas y hostiles.

En el siguiente estadio o fase anal, caracterizada por el robustecimiento

to de la musculatura y la adquisición de dominio de esfínteres, se continúan éstos y la mucosa intestinal en la zona erógena prevalente. Acorde al énfasis dado a esta fase, puede darse un comportamiento de desalineo, descuido, desorden, ó de atesoramiento y obstinación según se trate de la subfase de aniquilamiento-pérdida, o de conservación-poseción. Como cualidades o sublimación del erotismo anal Freud resalta el ser cuidadoso, económico y tenaz, quedando incluidas la pulcritud, escrupulosidad y orden.

El estadio genital corresponde a la última fase del desarrollo. En ella el instinto sexual encuentra por fin el objeto sexual y se alcanzan las metas más elevadas. A la actividad genital se une una actitud sentimental positiva hacia el objeto de su amor; se manifiesta la capacidad para la adaptación social, devoción a ciertos intereses e ideas. Se consolidan todos los aspectos que dan la madurez. El haberla logrado, determina el mayor nivel de sublimación del hombre y consecuentemente una estructura de carácter en la que un individuo es capaz de funcionar bien sexual y socialmente.

Dentro de la teoría de Freud surgen autores como Karl Abraham y Wilhelm Reich, quienes desarrollan el concepto de carácter con otras perspectivas;

El primer autor se destaca por su contribución al estudio de la formación del carácter. Sobre la base de que éste se forma en la etapa pregenital del desarrollo de la personalidad, opone el carácter oral expansivo al carácter anal constrictivo y postula una relación de la fijación anal sádica con la neurosis obsesiva y de la fijación oral con la melancolía ( Mora, 1980 p.82 )

Reich enfoca su investigación a la estructura del carácter, a la que concibe como una coraza yoica en contra de las fuerzas o peligros que amenazan desde el mundo exterior y desde los impulsos internos reprimidos. El carácter es definido como una alteración crónica del yo a la que califica de rigidez ( Reich, 1980 ) Este autor distingue los siguientes tipos de carácter: histérico, compulsivo, fálico-narcisista y masoquista. Esos tipos de carácter los consideró dentro de la práctica psicoanalítica y así afirmó que ciertas resistencias son inherentes a la estructura del carácter de los pacientes neuróticos, por lo que deben ser eliminadas antes que el material infantil inconsciente pueda ser recuperado a través de las técnicas clásicas de asociación libre y análisis de sueños (Elkind, 1980 )

## 2. LA CARACTEROLOGIA DE FROMM

Fromm (1963) acepta y sigue algunos de los lineamientos de la caracterología de Freud, como el concepto de que los rasgos de carácter son subyacentes a la conducta y deben deducirse de ésta. Reconoce así mismo su naturaleza inconsciente, y el que la entidad fundamental en el carácter no es el simple rasgo, sino la organización total del carácter, de la cual derivan una cantidad de simples rasgos de carácter. Estos han de interpretarse como un síndrome que resulta de una organización particular denominada "orientación".

Ahora bien difiere esencialmente de Freud, en que no considera como base fundamental del carácter a los varios tipos de organización de la libido, sino a los medios específicos de la relación de la persona con el mundo exterior. Para Fromm, en el proceso de la vida el hombre se relaciona con el mundo: adquiriendo y asimilando objetos y relacionándose con otras personas y consigo mismo. Al primero lo denomina proceso de asimilación y al segundo de socialización. Ambas formas de relación son abiertas y no instintivamente determinadas como en el animal.

El hombre a fin de sobrevivir y satisfacer sus necesidades necesita adquirir y asimilar alimentos y objetos, sea recibiendo, tomándolos o produciéndolos mediante su propio esfuerzo.

Así mismo no puede vivir solo y desvinculado de los demás, requiere asociarse para su defensa, el trabajo, la satisfacción sexual, el juego, la crianza de los hijos, la transmisión del conocimiento y las posesiones materiales. El estar relacionado no es suficiente, necesita formar parte de un grupo. La forma de relacionarse con otros puede variar, ya que puede amar u odiar, competir o cooperar, edificar un sistema social basado en la igualdad o en la autoridad, en la libertad o en la opresión. Ahora bien, la forma particular en que lo hace, es expresión de su carácter.

Su definición del carácter deriva de sus postulados y así nos expresa "carácter es la forma (relativamente permanente) en que la energía humana es canalizada en los procesos de asimilación y socialización" (Fromm, 1963 P. 68). Considera al sistema caracterológico como el sustituto humano del aparato instintivo del animal, ya que una vez que la energía ha sido encauzada de cierta manera la acción se produce como fiel expresión del carácter. Expone además que el carácter tiene una función selectiva con respecto a las ideas y los valores de una persona y que tiene la función de permitir al individuo obrar consistentemente y razonablemente. Es así mismo la base para su adaptación a la sociedad.

Los patrones sociales y culturales influyen en la formación del carácter y ello se puede apreciar en el hecho de que la mayoría de los miembros de una clase social o cultura, comparten elementos significativos del carácter pudiendo hablarse de un "carácter social". Ahora bien, debe distinguirse del carácter social el individual que es el que diferencia a unas personas de otras dentro de una misma cultura. Las diferencias se deben en parte a las diferencias en la personalidad de los padres y a las diferencias psíquicas y materiales del ambiente social específico en el cual se desarrolla el niño. Así mismo cuentan las diferencias constitucionales, principalmente las del temperamento. La formación del carácter individual se determina por el impacto de las experiencias vitales - las del individuo y aquellas que derivan de la cultura - sobre el temperamento y la constitución física.

Fromm plantea la existencia de "orientaciones improductivas" y de una "orientación productiva", mismas que constituyen "tipos ideales" esto es, no existen puros, pues el carácter de una persona generalmente resulta de una combinación de todas o de algunas de esas orientaciones, aunque sea una la que predomina siempre.

Las orientaciones improductivas corresponderían a las de nivel pregenital (carácter neurótico) descritas por Freud y la productiva al carácter genital expresado como la capacidad de funcionar bien sexual y socialmente. Fromm concibe la productividad como la capacidad del hombre para emplear sus fuerzas y realizar sus potencialidades congénitas. Para ello debe ser libre, no dependiente de alguien que controle sus poderes y debe estar guiado por la razón para saber lo que son sus poderes, cómo y para qué usarlos.

Con estos planteamientos podrá ser más claro comprender el sentido que da a las "Orientaciones Improductivas" y que como guía didáctica describe en primer término. A ellas se hará alusión a continuación:

#### ORIENTACION RECEPTIVA

En esta orientación se destaca el vivir en función de recibir todo del exterior cosas materiales, afecto, amor, conocimiento o placer, esto es, para la persona con este tipo de orientación "la fuente de todo bien se halla en el exterior". El amor se conceptúa como ser amado fundamentalmente y no como amar. En la esfera del pensamiento sí se está dotado de inteligencia, se es el mejor en prestar atención y seguir consejos, no así en producir ideas. Siempre se busca quien proporcione la información antes que hacer el mínimo esfuerzo por sí mismos. En el campo religioso o en su interacción con instituciones esperan todo de otros, y nada de su propia actividad. Les resulta difícil decir "no" y se ven fácilmente enredados entre lealtades y promesas conflictivas, de lo que deriva



una parálisis de sus facultades críticas. Dependen de toda la gente en general, para cualquier clase de apoyo, les es difícil tomar decisiones y asumir responsabilidades.

El tipo receptivo podría representarse por una boca abierta en espera de alimento. En cuanto a sus características, puede describirse-les como personas con gran afición a la comida y a la bebida, optimistas, cordiales, tienen cierta confianza en la vida y sus bondades, -muestran una particular lealtad basada en la gratitud. A menudo tienen un deseo genuino de ayudar a otros, pero en ello va implícito el de asegurar su favor. Su confianza y seguridad se tambalean volviéndose ansiosos y atolondrados cuando ven amenazada su " fuente de abastecimiento "

#### ORIENTACION EXPLOTADORA

Esta orientación al igual que la anterior, experimenta que la fuente de todo bien se encuentra en el exterior, por lo que ha de ser de ahí de donde obtenga todo lo que desea o necesita. La diferencia con el receptivo se establece en que el explotador no espera recibir de los demás, sino que busca quitarles lo que él requiere, por medio de la violencia o de la astucia.

En el terreno del amor, del afecto, tienden a " robar" a " arrebatar ". Se inclinan a enamorarse de personas cuyos afectos pertenecen a otros.

En la esfera del pensamiento y del intelecto " hurtan " ideas, sea --plagiándolas directamente o sutilmente, haciéndolas aparecer como muevas o propias.

En cuanto a objetos materiales suelen subestimar lo propio y sobreestiman la de otros, por lo que encuentran satisfacción en sustraer los de los demás.

Esta orientación parece estar simbolizada por la boca en actitud de --morder.

Al explotador se le puede caracterizar porque utiliza y explota cualquier cosa o persona de las que puede sacar algún provecho. Su actitud está matizada por una mezcla de hostilidad y cálculo. Le es propia la suspicacia, el cinismo, la envidia y los celos.

#### ORIENTACION ACUMULATIVA

Este tipo de orientación se caracteriza por cimentar su seguridad en

la acumulación y el ahorro. La persona acumulativa se amurralla, ya que tiene poca fé en cualquier cosa nueva que pueda obtener del exterior. Su fin principal es introducir todo lo que pueden en su posición fortificada y permitir que salga de ella lo menos posible pues ello implica una amenaza y disminución de sus posesiones o reservas, sea energía, fuerza, capacidad mental u objetos materiales.

El amor se traduce en una posesión, esto es, no dan amor sino tratan de lograrlo poseyendo al ser amado. La intimidad constituye una amenaza en la relación con sus semejantes. El mantenerse distanciado de una persona o poseerla, es lo que le dá seguridad. Tiene una singular lealtad hacia las gentes y hacia los recuerdos ya que sienten que todo pasado fué mejor. En el terreno intelectual pueden saber mucho pero son estériles, pues son incapaces de pensar "productivamente".

El tipo acumulativo es metódico con sus cosas, pensamientos y sentimientos pero su método es rígido y estéril. El proceder metódico -- implica dominar el mundo exterior, acomodarlo y mantenerlo en el lugar adecuado para evitar cualquier peligro de intromisión. La limpieza compulsiva como la puntualidad obsesiva le son propias. Un -- constante "no" constituye la defensa automática contra la intromisión. Sus valores más importantes son el orden y la seguridad.

Suele representársele por una boca con labios fuertemente apretados. La persona de tipo acumulativo tiende a ser suspicaz y a poseer un singular sentido de justicia como "lo mío es mío" y lo tuyo es -- "tuyo".

#### ORIENTACION MERCANTIL

Esta constituye una innovación de Fromm y la describe como la -- orientación de carácter que está arraigada en el experimentarse a uno mismo como una mercancía y al propio valor como un valor de cambio.

Esta orientación surge únicamente y se desarrolla predominantemente en la era moderna como expresión de la función económica del mercado en la sociedad actual. En ella lo que opera son las leyes de la oferta y la demanda y consecuentemente el que la mercancía pueda ser vendida sin tomar mayormente en cuenta su valor en cuanto a utilidad. Este planteamiento se aplica así mismo a las personas, esto es, el éxito de una persona depende en grado sumo de cuán bien pueda venderse en el mercado de que tan bien pueda introducir su personalidad. Cualquiera que sea la profesión o actividad a que se dedique, debe incidir en que esté en demanda. No es suficiente poseer facultades y destrezas, es necesario imponer la propia personalidad en competencia con

muchos otros individuos. Consecuentemente eso modela la actitud - hacia uno mismo. Es así que la persona ya no se preocupa tanto -- por su vida y felicidad sino por ser vendible. "Uno tiene o debe - estar de moda ".

Los modelos del éxito se transmiten a través de las revistas ilustradas, periódicos, noticieros, pero sobre todo mediante las películas cinematográficas. La autoestimación del hombre depende de condiciones fuera de su control, así si tienen éxito es valioso, - si no, carece de todo valor. En contraste con el individuo maduro - productivo que se experimenta identificándose consigo mismo, en base a ser él el agente y unificador de sus capacidades, el mercantilista busca su identidad en la opinión que otros tengan de él. Así el equivalente lo constituyen su prestigio, su posición, su éxito - y el ser conocido por los demás como una persona determinada. Entonces el planteamiento " soy lo que hago ", se transforma en "soy como tú me deseas". El modo como uno se experimenta a sí mismo no difiere del cómo se experimenta a los demás, esto es, como mercancías. Los demás presentan tan sólo su parte cotizabile y la diferencia entre individuos, se reduce a una mera diferencia cuantitativa; tener éxito en mayor o menor grado, ser más o menos atractivo y por lo tanto valioso. Al descuidarse las características individuales - de la persona, las relaciones entre individuos necesariamente resultan superficiales, porque no son ellos, sino las mercancías intercambiables las que se relacionan.

El amor en esta orientación se pretende lograr en cuanto a profundidad e intensidad en el amor individual. Pero esto resulta una ilusión, ya que el amor hacia una determinada persona y el amor hacia - los prójimos es indivisible y el primero constituye en cada cultura solamente una expresión más intensa del vínculo de unión que se tiene hacia los demás.

En el campo del intelecto el pensar tiene la función de apoderarse rápidamente de los objetos para de ese modo ser capaz de manejarlos con éxito. Para manipular, todo lo que se necesita conocer son los rasgos superficiales de las cosas. El pensamiento y el conocimiento se experimentan como instrumentos para el logro de resultados positivos, el saber mismo se transforma en mercancía.

La educación se centra en desarrollar un alto grado de inteligencia, - pero no de razón, ya que se propicia el obtener la máxima información posible para utilizarla en la actuación en el mercado. Se tiene que aprender tal cantidad de cosas que es difícil disponer de tiempo y -- energía para pensar. El saber y el conocimiento constituyen un incremento en el valor de cambio.

La orientación mercantil a diferencia de la receptiva, explotadora, - acumulativa no desarrolla ninguna clase de relación específica y permanente. Puede decirse que es la variabilidad misma de las actitudes la única cualidad permanente de tal orientación. No predomina ninguna -- actitud particular, sino la vacuidad que puede llenarse lo más pronto posible con la cualidad deseada, sea respetabilidad, confiabilidad, afebilidad, sociabilidad, honestidad, etc. todo dependiendo de los requerimientos de una situación dada, que puede cambiar de un momento a otro. Así una supuesta cualidad rápidamente se sustituye por otra.

Fromm sustenta que todas las orientaciones forman parte de la dotación - humana y que el predominio de cualquier orientación específica depende - en gran parte de las peculiaridades de la cultura en que vive el individuo. La interacción del carácter y la sociedad resaltan en cuanto que - de la estructura de ésta pueden derivarse las causas más significativas de la formación de aquel, pero a su vez las orientaciones específicas - - cuando son comunes a la mayoría de los miembros de una cultura o clase social - representan poderosas fuerzas emotivas cuyo conocimiento puede permitir comprender el funcionamiento de la sociedad. En ello debe entenderse que la interacción es profunda, pues la personalidad total del individuo término medio es modelada por el modo con que se relacionan los individuos entre sí y está determinada por la estructura socio económica y política de la sociedad, a tal grado que del análisis de un individuo puede deducirse en principio, la totalidad de la estructura social en -- que vive.

En base a ese planteamiento puede decirse que la orientación receptiva - se dá con más frecuencia o frecuentemente en las sociedades en las que - el derecho de un grupo a explotar a otro está firmemente establecido.

A primera vista pareciera que esta actitud receptiva no se encontrara - en nuestra cultura contemporánea de América, por el precepto de que cada uno debe cuidarse y ser responsable de sí y debe emplear su propia - iniciativa si es que quiere lograr algo, pero la realidad es otra. Existe la necesidad de conformarse, de agradar, lo que coloca al hombre moderno en una sutil receptividad. Se espera que en cada terreno de las distintas actividades haya un experto que pueda decir cómo son las cosas y cómo deben hacerse, de ahí que lo que uno debe hacer es escucharlo y tomar sus ideas. El avance tecnológico también apunta hacia esa receptividad, basta con oprimir botones, para que se realicen operaciones automáticas que antes el hombre realizaba a través de una actividad personal, considérese el control remoto de las televisiones, operador automático de los vidrios del auto, máquina de escribir electrónicas, etc.

La propaganda tan ampliamente difundida en el sentido de hacerse rico rápidamente, de lograr ser feliz sin hacer mayor esfuerzo, refuerzan la postura pasiva, pues difícilmente se alcanza una meta sin esforzarse.

El carácter explotador con su lema como lo que necesito se ubica en la época de los antepasados feudales, piratas y aventureros del siglo XIX, capitalistas parias y aventureros que recorrían las tierras en busca de fortuna. El mercado libre en los siglos XVIII y XIX bajo condiciones de competencias, engendró este tipo de orientación.

En el presente ha surgido un modo franco de explotación en los sistemas autoritarios, aplicado no en sus propios países, sino en otros, lo suficientemente débiles para ser invadidos y para tratar de explotar tanto sus recursos naturales como humanos.

La orientación acumulativa existió al lado de la orientación explotadora de los siglos XVIII y XIX, pero el interés se centró en la metódica tarea de conservar lo adquirido, siendo la propiedad el símbolo de sí mismo y la protección de aquella un valor supremo. Esta orientación proporcionó abundante seguridad. El trabajo y el éxito fueron consideradas pruebas evidentes de virtud. La combinación de posesiones de una ética y un mundo estable dió a los miembros de la clase media un sentimiento de identificación con el grupo, de confianza en sí mismos y de orgullo.

La orientación mercantil constituye un producto de la era moderna en ella el que quiere progresar debe adaptarse y ocupar un sitio en grandes organizaciones y debe saber desempeñar el papel que se le señala. Su personalidad es la que cuenta para lograr su movilidad social y elevarse. Pero su vida se caracteriza por vacuidad, despersonalización, automatización, lo que genera una creciente insatisfacción y falta de sentido en la vida.

Todas las orientaciones anteriores resultan limitantes por cuanto no logran el pleno desarrollo de todas las potencialidades de que es poseedor el hombre. De ahí que Fromm proponga la orientación productiva como aquella en la que el fin está dado por el crecimiento y desarrollo de las potencialidades y en la que todas las demás actividades quedan subordinadas.

#### ORIENTACION PRODUCTIVA

Productividad viene a significar que el hombre se experimenta a sí mismo como la personificación de sus facultades y como el factor que se siente unificado con sus facultades, mismas que no están enmascaradas ni enajenadas de él.

Productividad no es sinónimo de creatividad ni de actividad ya que el concepto hace referencia a una actitud, a un modo de reacción y orientación hacia el mundo y hacia sí mismo en el proceso del vivir. Es una manera de relacionarse en todos los campos de la experiencia humana, incluye pues respuestas mentales, emocionales y sensoriales hacia otros, hacia uno mismo y hacia las cosas.

La productividad es la realización de las potencialidades congénitas que son características del hombre, el uso de sus poderes como el amar, imaginar, razonar. Cuando el hombre carece de potencia su forma de relación con el mundo se pervierte, pues se convierte en deseo de dominar, de ejercer poder sobre otro como si fueran cosas. La potencia está ligada a la vida, el dominio a la muerte.

Debe destacarse que si bien la productividad del hombre puede crear objetos materiales, obras de arte, sistemas de pensar, el objeto más importante de la productividad es el hombre mismo, ésto es, dar vida a las potencialidades intelectuales emocionales, dar nacimiento a su yo.

Fromm hace referencia al pensamiento de Aristóteles en el sentido de que para él, el hombre virtuoso es aquel que por su actividad, guiado por su razón dá nacimiento a las potencialidades específicas del hombre. En igual sentido plantea la posición de Spinoza cuando nos dice que según este autor la vida es idéntica al uso que el hombre hace de sus propios poderes y el vicio es su fracaso en el uso del poder, así la esencia de lo malo es la impotencia.

En Goethe encuentra una postura semejante, pues la búsqueda del hombre por el sentido de la vida, halla como única respuesta la actividad productiva, misma que identifica con la virtud.

Fromm considera esencial plantear cómo ha de manifestarse la productividad en actividades específicas. Así nos dice que es a través de la razón y el amor que se va a objetivar la productividad. El hombre se relaciona productivamente con el mundo actuando y comprendiendo. Mediante la razón es capaz de atravesar la superficie y alcanzar la esencia de su objeto al relacionarse activamente con él. Su capacidad de amor lo capacita para atravesar el muro que lo separa de otras personas y así logra comprenderlas. Si bien el amor y la razón son expresiones de diferentes poderes, emoción y pensamiento, no pueden existir una sin la otra.

El amor productivo debe entenderse como aquel que puede experimentarse hacia diversos objetos amorosos sea de una madre hacia su hijo, - sea hacia los semejantes, o tratése de un amor erótico entre dos individuos. En todas esas relaciones amorosas deben estar presentes cuatro elementos básicos comunes, a saber : cuidado, responsabilidad, - respeto y conocimiento.

El cuidado y la responsabilidad denotan que el amor es una actividad, no una pasión que vence. Así se ama aquello por lo que se trabaja y - se trabaja por aquello que se ama.

Amar a una persona implica interesarse en ella, sentirse responsable - por su vida, tanto por su existencia física como por el crecimiento - y desarrollo de todos sus poderes humanos. Así mismo significa estar relacionado con su esencia humana como representante de la humanidad.

Respeto y conocimiento denotan el que se debe tener la aptitud para - ver a la persona tal como es, y así conocerla. (Fromm, 1966)

La razón, a diferencia de la inteligencia, responde a la dimensión de la profundidad o sea que va a la esencia de las cosas y procesos. El pensamiento productivo entraña un profundo interés por su objeto, de tal suerte que cuanto más íntima sea la relación, más fecundo es su - pensamiento. El pensador en el proceso del pensamiento productivo es motivado por su interés por el objeto, es afectado por él y reacciona frente a él.

El pensamiento productivo se caracteriza también por la objetividad. Esta significa respeto, o sea, aptitud para no deformar y falsificar las cosas, personas o a uno mismo. Ahora bien, la posibilidad de que se exprese la tendencia natural del hombre a hacer uso productivo de sus poderes se podrá dar en un ámbito de libertad, seguridad económica y organización de la sociedad en la que el trabajo pueda ser la expresión significativa de las facultades del hombre.

El trabajo, el amor y el pensamiento productivo son posibles únicamente si la persona puede estar, cuando es necesario, sosegada y sola consigo misma, a la vez debe sentirse a gusto consigo mismo para relacionarse con otros.

#### PROCESO DE SOCIALIZACION

Pasando al proceso de socialización, se van a encontrar tres tipos de - orientaciones a saber : relación simbiótica, distanciamiento-destruc - tividad y amor.

La relación simbiótica se caracteriza por la cercanía e intimidad con el objeto, aunque a expensas de la libertad e integridad. La persona huye del peligro de la soledad, llegando a ser parte de otra persona, sea siendo absorbida o absorbiéndola. En el 1er. caso se está ante la raíz del masoquismo, o sea que se evade de la libertad y se despoja de su yo individual, buscando seguridad adhiriéndose a otra persona. Múltiples son las formas que puede asumir esa dependencia, racionalizándola puede llamarse sacrificio, deber o amor. Los impulsos masoquistas algunas veces se combinan con impulsos sexuales placenteros (perversión masoquista).

Cuando se tiende a absorber se está ante la forma activa de la simbiosis y responde a la postura sádica que suele aparecer racionalizada como amor, sobreprotección, dominio o venganza justificada. También aparece combinada con impulsos sexuales como sadismo sexual. Todas las formas del impulso sádico se remontan al impulso de tener un completo dominio sobre otra persona, transformándola en un objeto desamparado, sujeto a la voluntad de otro. La persona dominada es percibida y tratada como una cosa para ser utilizada y explotada. Se observa -- que cuanto más mezclado está ese impulso con el impulso destructor tanto mayor se dará la crueldad. Sea cual sea el nivel de dominio, lo que se impedirá a toda costa es el que el objeto llegue a ser libre e independiente.

La segunda clase de relación es la que se caracteriza por el distanciamiento, la retirada y la destrucción. El sentimiento de impotencia individual puede ser vencido, alejándose de otros, a quienes se percibe como una amenaza.

La indiferencia es su equivalente emocional, que suele acompañarse de un sentimiento compensador de autoinflación. El distanciamiento y la destructividad son respectivamente la forma pasiva y activa de esta segunda forma de relación, por lo que se mezclan con frecuencia en distintas proporciones. No obstante, el impulso destructor proviene de un bloqueo más intenso y completo de la productividad, que el de distanciamiento, es la perversión del impulso de vivir, o sea es la energía de vida no vivida sino transformada en energía destructora de la vida. (Fromm, 1962)

El amor corresponde a la forma productiva de relación, tanto con otros como con uno mismo. Implica responsabilidad, cuidado, respeto y conocimiento, así como el deseo de que otra persona crezca y progrese. Es la expresión de la intimidad entre dos seres humanos, bajo la condición de la conservación de la integridad de cada uno.



Fromm plantea que existen afinidades entre las distintas formas de - orientación de los procesos de asimilación y socialización. El siguiente cuadro lo pone de manifiesto :

ASIMILACION	SOCIALIZACION
I Orientación Improductiva	
a) Receptiva ( Aceptando )	Masoquista ( Lealtad )
b) Explotadora ( tomando )	Sádica (Autoridad)
c) Acumulativa (Conservando)	Destructiva (Aserción)
d) Mercantil ( Cambiando )	Indiferente ( Equidad )
II Orientación Productiva	
Trabajando	Amando, Razonando

De la combinación de los procesos de asimilación y socialización, se desprende que la relación dominante en la actitud receptiva es sumisa y masoquista. Al someterse a una persona más fuerte, ella proporcionará todo lo necesario de tal suerte que se convierte en fuente de todo - bien y así se establece la relación simbiótica.

En la actitud explotadora se toma por la fuerza todo lo que se necesita de otra persona, de ahí que ésta se convierte en el objeto impotente al que hay que gobernar y dominar, es así como se establece la parte sádica de la relación simbiótica.

La orientación acumulativa caracterizándose por un distanciamiento de - las personas y por un poseer cosas, tenderá a resolver el problema de - las relaciones con otros, buscando retirarse o destruir, dependiendo -- del nivel de amenaza que perciba en el mundo exterior.

En la orientación mercantil se encuentra que si bien prevalece el dis- - tanciamiento, éste tiene más bien un significado de amistad que de des- - trucción, pues el principio de esta orientación implica contacto sencillo, apego superficial y distanciamiento de otros en tanto entraña una relación emocional más profunda.

Fromm dice que la descripción de las orientaciones se hizo de manera individual por razones de orden didáctico, pero éstas en la práctica y realidad no aparecen aisladamente sino en combinaciones, o sea -- que un carácter jamás representa exclusivamente a una de las orientaciones improductivas o a la orientación productiva.

Debe destacarse que no existe persona alguna cuya orientación sea enteramente productiva ni tampoco alguien que carezca completamente de productividad. Ahora bien, el grado de intensidad de una u otra en la estructura de carácter de cada persona varía y ello determina las cualidades de las orientaciones improductivas. De ahí que para caracterizar a una persona deberá tomarse en cuenta como base la orientación -- que predomine en ella. Una perspectiva diferente se dá cuando se consideran las cualidades de las orientaciones improductivas en una estructura de carácter en la cual predomina la orientación productiva. De hecho Fromm establece que las orientaciones improductivas pueden ser consideradas como distorsiones de orientaciones que en sí mismas constituyen una parte normal y necesaria de la vida.

Toda persona para sobrevivir debe estar capacitada para aceptar cosas de otros, para tomarlas, para ahorrar y para cambiar. Así mismo debe ser capaz de seguir a la autoridad, conducir a otros, estar solo y -- afirmarse a sí mismo. Es sólo cuando su modo de adquirir objetos y relacionarse con otros es esencialmente improductivo que los rasgos adquieren cualidades negativas. Concluye que cualquiera de las orientaciones improductivas poseen un aspecto positivo y otro negativo -- acorde al grado de productividad de la estructura total del carácter. A su vez los aspectos negativos y positivos no constituyen dos clases separadas de síndromes, sino que cada uno puede ser descrito como un punto en una línea continua, determinada por el grado en que prevalece la orientación productiva.

Resumiendo encontramos que :

- 1) Las orientaciones improductivas se combinan de diferentes maneras con respecto al grado de intensidad de cada una de ellas.
- 2) Cada una cambia de cualidad de acuerdo con el grado de productividad existente.
- 3) Las distintas orientaciones pueden actuar con distinto grado de intensidad en las esferas materiales, emocionales o intelectuales. Si además se toma en cuenta los diferentes temperamentos y dones, se podrá inferir el infinito número de variaciones que se dan en la personalidad.

Basado en la teoría Frommiana del carácter Hinojosa (1967) hace algunas consideraciones que son pertinentes mencionar ya que se tomaron en cuenta la elaboración de la presente tesis. Este autor establece una diferencia de conceptualización en cuanto a la orientación productiva, ya que consideran que en la realidad dicha orientación no existe como diferente y aparte de las improductivas. Se encuentra que solamente un número limitado de rasgos son de naturaleza productiva "pura". La mayoría de los rasgos caracterológicos, aún siendo positivos caen dentro de alguna de las cuatro orientaciones consideradas como improductivas y es entonces que adquieren el rango, la calidad de productividad, de esta suerte más que un tipo diferente viene a ser un grado de desarrollo que transforma la personalidad o sea que toda persona sea por su temperamento por las diversas influencias que va recibiendo en el curso de su existencia y particularmente durante la niñez, conserva cierto predominio hacia una o varias orientaciones, predominio básico que tenderá a persistir durante el resto de su vida. En su aspecto negativo se parece mucho a los rasgos observados en los niños y de hecho mucho de ellos significan persistencia en las pautas infantiles, aunque otros constituyen la formación de sistemas reactivos. Al ir adquiriendo la capacidad para ser productivo, las cualidades negativas viran hacia la productividad.

"En la evolución de la inmadurez hacia la maduración, los defectos primitivos y debilidades del niño... pueden ser transformados en cualidades útiles, que sin embargo marcarán una determinada manera de ser que más tarde le será característica. La maduración y el cambio actúan como una especie de vara mágica que transforma lo negro en blanco, cuando es integrado a la corriente de crecimiento y desarrollo" (Hinojosa, 1967 p. 81)

Considera pues que la mayoría de los rasgos caracterológicos de las cuatro orientaciones improductivas son capaces de evolucionar hacia lo positivo en un sujeto normal, de hecho gran parte de la productividad descanza en esta capacidad de evolución transformadora.

En razón de este planteamiento no considera el carácter productivo como un tipo independiente; más bien se puede estudiar el grado de productividad de un sujeto determinado. En otras palabras, la productividad es la cualidad de la maduración en general, pero no constituye un tipo caracterológico que se pueda colocar al lado de las otras orientaciones denominadas improductivas.

Las orientaciones improductivas significan formas o técnicas de manejar las fuerzas de la vida y toda actividad tendrá que seguir alguno de estos caminos básicos. Así mientras más madura y productiva es una persona, mayor capacidad y soltura en el manejo de éstas técnicas.

Otra diferencia que establece es la de no utilizar el mismo término para designar tanto los rasgos positivos como negativos, ya que se presta a confusión. Propone otra nomenclatura, en la que los nombres conservan su significado esencial pero difieren en cuanto a su sentido.

Así utiliza los siguientes términos.

CARACTER IMPRODUCTIVO

Receptivo  
Explotador  
Acumulativo  
Mercantil

CARACTER PRODUCTIVO

Aceptativo  
Proficiente  
Acrecentativo  
Transmutativo

Aceptativo implica la cualidad fundamental de recibir, pero no de manera indiscriminada, sino después de una crítica y reflexión. La antigua receptividad se transforma en capacidad para aceptar, en modestia racional, en carácter agradable, sensible y de fácil trato. Tiene fe y se compromete en la vida con optimismo y confianza, se muestra afectuoso y tranquilo con los demás y con gran capacidad de simpatía, crea ideales a los que se dedica con cierta pasión.

Proficiente indica capacidad para obtener provecho, pero sin explotar, la orientación explotadora se convierte en capacidad para la actividad, iniciativa, defensa de sí mismo y de los demás. La seguridad en el derecho a la vida, en la autoestimación y confianza en sí mismo lo hace más firme y responsable. No se deja llevar ya por sus deseos y tendencias, toma del medio cuanto necesita sin sentimientos de inferioridad y guiado por su razón.

Acrecentador denota la dirección positiva y creadora de utilizar el acumular en el sentido de desarrollo y engrandecimiento. La antigua técnica acumulativa se modifica constructivamente para resolver la vida de manera práctica, logrando mayor beneficio del método y la disciplina, realizando un ahorro racional de energías y desarrollando paciencia prudencia y seguridad. Se da la fidelidad y constancia como medios para alcanzar los fines propuestos por los ideales y la razón.

Transmutativo significa la capacidad de transformarse, renovarse e intercambiar en el sentido de la positividad. Al transformarse la orientación mercantil se dan actitudes joviales y agradables, como simpatía y tolerancia hacia los demás, elasticidad y adaptación sin detrimento de sí mismo. Se despierta la curiosidad hacia lo externo, moviéndose hacia la experimentación y los cambios inteligentes y útiles. Facilita el intercambio por medio de la tolerancia y amplitud de criterio, así mismo permite la renovación. Conserva cualidades juveniles que se combinan con la madurez y facilitan la eficiencia y aceptación de su persona.

En este orden de cosas, las cuatro orientaciones se consideran formas o técnicas en el manejo de las energías vitales y los nombres derivan básicamente del proceso de asimilación. Debe quedar claro que ninguna orientación por sí sola desarrollada en el sentido positivo basta para el logro de una vida cabal. Así el sujeto productivo está constituido por un amplio desarrollo en el manejo de todas las técnicas vitales básicas, de esta manera entre más completo y armonioso se logre este desarrollo más completa y productiva resultará una persona.

Ahora bien el ideal de manejo en amplitud y equilibrio de estas técnicas rara vez se encuentra, pues en la realidad las personas conservan ciertas preferencias que las caracteriza y marca su conducta, y que tiende a combinar de manera más o menos típica. Lo importante es no perder de vista que la tendencia al crecimiento y a la expansión del yo, a la afirmación en la vida, la objetividad y el amor son las cualidades básicas de la productividad y se expresan y realizan de diversa manera. Dependiendo de que un sujeto madure lo suficiente como para tener un núcleo básicamente productivo, podrá contener cualidades positivas de los rasgos negativos de las orientaciones improductivas. Debe considerarse así mismo que el proceso de socialización improductivo es una consecuencia de la incompleta superación del proceso de asimilación.

### III. ELABORACION DEL CUESTIONARIO

#### 1. CONSTRUCCION DE LOS REACTIVOS

La formulación de los reactivos en cuanto a su contenido temático se -- inició con el estudio y análisis de las respuestas que los estudiantes de la Facultad de Medicina de la U.N.A.M. ofrecían directamente en sus pruebas del M.C.U. que como ya se ha señalado está basado en la caracterología Frommiana; así como del muestrario de respuestas típicas que recopiló Hinojosa (1967).

El glosario de definiciones de rasgos de carácter realizado por este -- mismo autor (1981) constituyó una guía, ya que la descripción detallada de características a contener en cada rasgo, puntualizaba y clarificaba el material que habría de ser plasmado en el contenido de los reactivos.

Inicialmente, la elaboración del cuestionario se planeó para ser aplicado y utilizado con alumnos de la Facultad de Medicina\*. Acorde a ello se consideró importante evaluar tres áreas que estuvieran interrelacionadas y que permitieran reflejar de manera integrada el perfil-estructura de carácter de los alumnos. Las áreas a investigar se denominaron: Familiar; Imagen de sí, y Escolar.

La primera contendría situaciones referidas a las relaciones familiares directas con los padres y hermanos y más amplias con la novia (o), esposa (o) y amigos. Por la índole de esta área se pensó que se podrían -- obtener datos básicos sobre la estructura de carácter y que ésta se manifestaría de manera espontánea.

El área de Imagen de sí investigaría, a través de intereses, valores, metas y actividades en general, como se habría constituido y proyectaba caracterológicamente una persona.

El área de medio escolar comprometería situaciones referente a comportamiento frente al estudio, relación con los maestros y compañeros. Mediante los datos reportados en esta esfera se pensó detectar el funcionamiento práctico de la manera específica de responder de un individuo. Con estos lineamientos se empezaron a elaborar reactivos para cada una de las áreas, cubriendo diferentes pasos.

---

\* En esa Facultad se creó el M.C.U. En el área de investigación, la autora obtuvo el entrenamiento y la experiencia en el manejo de dicha prueba.

## 2 FORMULACION DE LOS CUESTIONARIOS PILOTO No. 1 Y 2

El primer paso fué el de concebir un determinado comportamiento acorde a un rasgo definido y redactar un reactivo. A continuación se cotejaba con la descripción de contenido correspondiente y se revisaban respuestas afines a este rasgo. Se pulía la redacción, para plasmar lo más claro posible la situación que al ser respondida señalará la presencia o no del rasgo que se estaba investigando. Se buscó, en lo posible, -- aplicar las características de un rasgo en las tres áreas para formular reactivos concordantes.

Se construyeron reactivos para cada área por separado, procurando que - contuvieran igual número de rasgos, tanto positivos como negativos de - las cuatro orientaciones caracterológicas.

Se formó así, un banco de 150 reactivos con los que se estructuraron los dos primeros cuestionarios de 75 reactivos respectivamente (ver apéndice C) Para conformar el orden en que aparecerían los reactivos en cada cuestionario, primero se enumeraron y después se sortearon, eligiendo - de cada tres opciones el último número.

En la construcción formal de los reactivos se siguieron los lineamientos estadísticos básicos dictados por Edwards (1957) que señalan entre otros puntos que los cuestionarios deben estructurarse empleando:

- a) un lenguaje claro y adecuado
- b) proposiciones breves de no más de veinte palabras cada una
- c) expresiones que no se presten a más de una interpretación
- d) no usar palabras que denoten verdades absolutas,
- e) ni frases que contengan dobles negativos, etc.

Los reactivos se formularon como preguntas o proposiciones de respuesta múltiple de tres opciones; una para señalar la presencia del rasgo, cargando positivamente; otra la ausencia del mismo, cargando negativamente y la tercera como opción de duda, al no poder decidir entre ninguna de las anteriores y su carga por ende era 0.

En los dos primeros cuestionarios a los que se ha hecho alusión, se emplearon respuestas que si bien seguían los lineamientos expuestos, variaban en su presentación. Así, por ejemplo, podrían aparecer opciones como: a) Generalmente b) Algunas veces c) Ocasionalmente; a) Mucho - b) Regular c) Poco; a) No b) A veces c) Si, y en ocasiones planteamientos cortos como:

Los niños pobres:

- |                   |               |                      |
|-------------------|---------------|----------------------|
| a) Me entristecen | b) Indistinto | c) No me entristecen |
|-------------------|---------------|----------------------|

## 2.1 PRIMERA MUESTRA

Se eligieron al azar dos grupos de 75 alumnos del primer año de Medicina, compuestos por hombres y mujeres cuya edad oscilaba entre 18 y 20 años con un promedio de 19 años. A cada grupo por separado se le aplicó uno de los dos cuestionarios. La aplicación se hizo en dos tiempos diferentes por razones de tipo administrativo, pero el tratamiento que se hizo de los datos fué el mismo.

## 2.2 DETERMINACION DE LA CONFIABILIDAD. FASE 1

Se elaboraron para cada cuestionario tablas de calificación que agrupaban por separado los rasgos positivos y los negativos de las cuatro orientaciones caracterológicas.

Se procedió a calificar las hojas de respuesta y se descartaron las que no reunían algunos requisitos como estar incompletas, haber sido doblemente respondido un reactivo, etc.

Se calificaron los reactivos asignándoles el valor de +1 cuando la respuesta dada indicaba la presencia del rasgo y de -1 cuando la respuesta indicaba ausencia del mismo. En esta forma se obtuvieron dos puntajes parciales por cada examinado, uno positivo y otro negativo. El puntaje total lo constituyó la diferencia entre ambos puntajes parciales.

A continuación se hizo un análisis de reactivos, usando como criterio el puntaje total obtenido por cada individuo. Se utilizó el procedimiento descrito por Magnusson (1972) que consiste en seleccionar dos grupos de sujetos con puntuaciones extremas; superior o inferior compuesto cada uno por el 27% del total de la muestra.

Después, por separado se tabularon las respuestas dadas a cada una de las opciones de cada reactivo, tanto del grupo superior como inferior. Se obtuvieron así las frecuencias de respuestas que indicaban la presencia o ausencia de un rasgo determinado. Enseguida se calcularon las proporciones correspondientes, expresadas en forma de porcentajes. Finalmente se estimó la proporción de respuestas en la muestra total en la que se había aplicado el cuestionario. Se calculó así mismo el coeficiente de correlación biserial puntual (Downie y Heath, 1971) el cual puso de relieve el poder discriminativo de los reactivos (ver apéndice-D).

El análisis de los resultados permitió detectar que la mayoría de los reactivos que median rasgos positivos alcanzaron alto poder discriminativo en tanto que muy pocos de los reactivos negativos tuvieron tales características. Ello condujo a hacer una revisión y modificación del formato de respuestas de los reactivos, substituyendo las opciones ori-



ginales por las de: a) Si b) No sabría decir c) No

### 3. FORMULACION DE LOS CUESTIONARIOS PILOTO No. 3 Y 4

De los 150 reactivos iniciales se eliminaron 90 por no haber alcanzado el mínimo de confiabilidad marcado para el tamaño de la muestra con un coeficiente de correlación mayor de .23 (positivo).

Para reconstituir el total de los 150 reactivos originales, se diseñaron 90 nuevas proposiciones y los reactivos que si mostraron poder discriminatorio se pulieron más en su redacción. Tomando en cuenta las experiencias previas se concluyó que las opciones de respuesta se reformularían para todos los reactivos de la siguiente manera:

a) Cierto                                 b) No sabría decir                         c) Falso  
  En duda

Las opciones a y b podían cambiar de lugar indistintamente.

Siguiendo los lineamientos señalados para integrar los cuestionarios se formularon dos nuevas versiones integrados por 75 reactivos cada uno (ver apéndice B).

#### 3.1 SEGUNDA MUESTRA

Estos nuevos cuestionarios se aplicaron cada uno a un grupo de 75 alumnos de Medicina de la U.N.A.M., haciendo un total de 150 alumnos, hombres y mujeres con una edad que oscilaba entre 18 y 20 años de edad.

Se inició el proceso de calificación, observándose que las respuestas que se obtenían estaban mejor definidas con las innovaciones introducidas.

#### 3.2 DETERMINACION DE LA CONFIABILIDAD FASE 2

Un cambio de centro laboral implicó el suspender el proceso de determinación de la confiabilidad de los cuestionarios 3 y 4, pero a la vez -- planteó nuevas posibilidades de investigación. Ahora se trabajaría con pacientes adultos externos, no psicóticos ni orgánicos que acudían al Centro Comunitario de Salud Mental del Instituto Mexicano del Seguro Social, para ser atendidos en psicoterapia. Los síntomas, motivo de consulta eran principalmente "reacciones de depresión y ansiedad moderada" o "reacciones de adaptación" a la vida, familiar, escolar o laboral.

Ello constituyó un reto, en parte porque se reiniciaría el trabajo de investigación con una población diferente en cuanto a condiciones económica, civil, social y laboral. La situación emocional aparentemente -- haría una diferencia mayor con la de los estudiantes, sin embargo, sabiendo que el carácter se manifiesta en cualquier situación de la vida y que no se modifica a capricho, se reconoció que sí se podría evaluar el carácter de estas personas aún cuando se encontraran intensificados ciertos síntomas que por ahora les conducía a ser denominados "pacientes".

La otra parte del reto la determinó el que los asesores del Centro de Salud deseaban contar con un instrumento que pudiera valorar las características de los pacientes que lograban beneficiarse más con una psicoterapia como la que ahí se brindaba.

Se encontró así mismo que el M.M.P.I., que era una de las pruebas que se aplicaba, estadísticamente se invalidaba en un 37% por lo que muchos casos se quedaban sin resultados sobre rasgos de personalidad.

Con esas perspectivas se reinició el estudio.

#### 4. FORMULACION DEL CUESTIONARIO PILOTO No. 5

Para adecuar y adaptar los reactivos a los nuevos candidatos a los que habría de aplicarse el cuestionario, tuvo que reformularse el contenido de varios de ellos, encontrándose que el área escolar fue la que más modificaciones sufrió ya que se orientó a una área laboral.

Los dos cuestionarios anteriores se fusionaron en uno, el que quedó integrado por 150 reactivos (ver apéndice F).

##### 4.1 TERCERA MUESTRA

El cuestionario se aplicó en forma individual o en pequeños grupos de tres a cinco personas. Se eligieron al azar pacientes diagnosticados con reacciones de depresión y/o ansiedad moderada y reacciones de adaptación. Se excluyeron todos los casos que hubieran presentado algún -- brote psicótico o tuvieran daño cerebral.

La muestra se integró con 150 casos, 56 hombres y 94 mujeres, cuya edad fluctuaba entre los 16 y 60 años. La mayoría eran casados y su escolaridad abarcaba desde 6o. de primaria hasta profesional, y sus ocupaciones, si bien variadas se agrupaban en la categoría general de empleados.

#### 4.2 DETERMINACION DE LA CONFIABILIDAD FASE 3

La calificación se llevó a cabo siguiendo los procedimientos descritos anteriormente, con la salvedad de que en esta ocasión no se restaron - los puntajes parciales, sino que se trataron separadamente los reactivos positivos y los negativos. Por lo tanto se hizo un doble análisis de reactivos, siguiendo los lineamientos ya consignados.

Por cada reactivo se estimaron los siguientes valores :

- Proporción total de respuestas
- Coeficiente de correlación biserial y
- Producto de las proporciones de respuestas que indicaban presencia y ausencia del rasgo

De acuerdo al tamaño de la muestra N 150 se tomó como mínimo aceptable un valor de .19 para considerar significativamente mayor que cero el - coeficiente de correlación  $r$ . Por lo tanto se eliminaron los reactivos con valor  $r$  inferior a dicho valor, así como los que obtuvieron una  $r$  - negativa (ver apéndice G).

A continuación se calculó el Coeficiente de Confiabilidad de Kuder - - Richardson (Anastasi, 1967) tanto para los reactivos positivos como negativos y se obtuvo un coeficiente de confiabilidad de .999 para los - primeros y de .9998 para los segundos, lo que estableció un buen índice de consistencia del cuestionario.

Tomando en consideración las características de la actual muestra se -- proyectó llevar a cabo un análisis de Coeficiente de Congruencia de - - Kendall (Seigel, 1976) ya que se podría contar con el juicio de valoración de los terapeutas tratantes y así validar el cuestionario.

#### VALIDEZ

Se procedió a elaborar una Escala de veinticuatro rasgos caracterológicos que contuvieran las cuatro orientaciones fundamentales de Fromm en - su doble aspecto y en partes proporcionales (ver apéndice I). Para tal efecto se usaron las mismas definiciones que sirvieron de base al cuestionario. Se eligieron los rasgos más conocidos de cada orientación. Estos se presentaron enlistados con su correspondiente definición, cuidando que no aparecieran juntos los de un mismo síndrome. A continuación se ofreció una valoración gradual de cero a seis puntos, implicando en ese orden ausencia o presencia en intensidad creciente de un rasgo determinado. La calificación que el terapeuta otorgara a cada perso - na revelaría su estructura caracterológica.

Lamentablemente los terapeutas si bien habían aceptado colaborar, no -- mostraron interés suficiente, entregando evaluaciones incompletas e inconsistentes, por lo que no se pudo llevar a cabo la correlación.

En una segunda fase se optó por realizar un estudio de validez concurrente, utilizando el M.C.U. como prueba para correlacionar con el nuevo cuestionario ( ver apéndice J).

## 5. FORMULACION DEL CUESTIONARIO PILOTO No. 6

De los 150 reactivos (88 negativos y 62 positivos) que integraban el cuestionario anterior (No.5) se eliminaron un total de 48, ya que no pasaron la prueba de confiabilidad tipo consistencia interna: " reactivo-prueba o reactivo-calificación total " fórmula 20 Kuder-Richardson - (Anastasi, 1967). De ahí que el nuevo cuestionario se constituyó por 65 reactivos negativos y 37 positivos haciendo un total de 102 reactivos (ver apéndice H).

### 5.1 CUARTA MUESTRA

Se eligió al azar un grupo de 20 alumnos que cursaban el 8o. semestre de la carrera de Psicología en la Universidad Metropolitana y se les aplicó en una ocasión el cuestionario y en otra el M.C.U. En virtud de que no todo el grupo asistió a las dos sesiones o que algunos respondieron de manera incompleta o equivocada alguno de los cuestionarios, la cuarta muestra se integró por 12 alumnos, 6 varones y 6 mujeres con una edad entre los 21 y 27 años, la mayoría solteros a excepción de un caso, el de mayor edad que indicó ser casado.

### 5.2 DETERMINACION DE LA CONFIABILIDAD FASE 4

Se procedió a calificar el cuestionario con las plantillas correspondientes, una para los rasgos positivos y otra para los negativos. La calificación se realizó en muy poco tiempo.

La prueba del M.C.U. consumió gran cantidad de tiempo para su calificación e interpretación.

Al intentar hacer la correlación se encontró que los valores que aportaron cada instrumento diferían, pues en tanto el cuestionario ofrecía mediciones definidas, el M.C.U. por su estructura, presentaba dimensiones variadas tales como la confluencia de dos rasgos unidos en una sola respuesta ("ea", "mr.", "RM", etc.), o aparecía una orientación positiva, pero limitada ("AL", "EL", etc. ), o dos orientaciones positivas pero limitadas ("RML"). Por tal razón, no se pudo realizar el análisis propuesto. Hubo pues que descartar este otro método también.

## 6. CUESTIONARIO PILOTO No. 6

Se decidió utilizar el cuestionario piloto No. 6, integrado por 102 --- reactivos, para realizar la investigación propuesta, en su fase final.

### 6.1 PROBLEMA DE INVESTIGACION

Se planteó como objetivo del presente estudio, la construcción de un -- cuestionario de carácter que fuese confiable y válido y que midiese las orientaciones caracterológicas de Fromm (Fromm, 1963).

### 6.2 HIPOTESIS

El instrumento permitiría detectar las cuatro orientaciones caracteroló gicas bipolares básicas, de manera objetiva y cuantificable.

### 6.3 VARIABLES

Las variables a medir son:

Carácter receptivo.- En su variante negativa cree que todo lo que es -- bueno se encuentra en el mundo exterior y la única forma de obtener cosas positivas en la vida es recibéndolas de los demás.

En su variante positiva, "aceptativa" se mantiene abierto al exterior - en forma crítica y selectiva para recibir los valores que de él provienen.

Carácter explotador.- En su variante negativa, concibe que la fuente - de todo bien se ubica en el exterior, pero no espera recibirlo, si no - que tiende a sustraerlo de los demás.

En su dimensión positiva "proficiente", lo que toma lo elabora para beneficio de sí y de otros.

Carácter acumulativo.- Negativamente considera que la seguridad proviene de poseer cosas por el hecho en sí. Positivamente en la orienta--- ción "acrecentativa", hace uso racional y práctico de lo que posee.

Carácter mercantil.- En su dimensión negativa tiende a visualizarse a - sí mismo y a los demás como mercancías que se compran y venden al mejor postor. En su dimensión positiva "transmutativa", establece intercambio en las esferas intelectual, emocional y material conservando el res peto a sí y a los demás.

#### 6.4 DISEÑO DE INVESTIGACION

El diseño de investigación que se utilizó en este estudio es de correlación multivariado.

#### 6.5 MUESTRA (QUINTA MUESTRA)

Se seleccionaron varios grupos de 20 a 30 alumnos del 1er. año de la Facultad de Medicina de la U.N.A.M., a los que se les solicitó su colaboración para responder un cuestionario de carácter.

La muestra se constituyó por 150 estudiantes universitarios de ambos sexos con una edad promedio de 19 años.

#### 6.6 INSTRUMENTO

Cuestionario que quedó integrado por 102 reactivos con respuesta cerrada de tres opciones. Estos fueron los que alcanzaron el nivel de significancia adecuada en los estudios de confiabilidad previos y que integraron el cuestionario piloto No. 6.

Los reactivos contienen rasgos de las cuatro orientaciones de Fromm en sus dimensiones negativa: Receptiva, Explotadora, Acumulativa y Mercantil; y positiva: Aceptativa, Proficiente, Acrecentativa y Transmutativa.

Cada reactivo se evalúa en una escala de 3 puntos, el valor máximo o sea 3, califica la presencia de un rasgo, sea positivo o negativo. El valor de 2 se le adjudica a una situación de duda o indecisión. La calificación de un punto indica la ausencia del rasgo que se deseaba medir.

### 7. CARACTERISTICAS PSICOMETRICAS

La validez de construcción del instrumento se hizo por medio de un análisis factorial de componentes principales con iteración y rotación oblicua (Nie, Bent, Hull, 1970).

#### 7.1 VALIDEZ

La validez quedó determinada en primer lugar por la cantidad de varianza explicada (Korlinger, 1964), y en segundo lugar por medio del criterio de la validez relevante o sea la raíz cuadrada de la comunalidad de cada factor (Guilford, 1954).

## 7.2 CONFIABILIDAD

Se determinó la confiabilidad de consistencia interna, mediante el Alfa de Cronbach (Cronbach, 1949).

## 7.3 BAREMOS DE CALIFICACION

Se llevó a cabo una estandarización preliminar para establecer baremos que permitan la calificación factorial del cuestionario factorial final.

Los baremos se calcularon acorde al procedimiento dictado por Catell - (1957) obteniéndose valores STENS.

#### IV RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados de los análisis estadísticos efectuados con los reactivos que se utilizaron en la integración del cuestionario factorial final.

En la sección de Análisis de datos se consignan los datos que apoyaron la construcción del cuestionario, así como una breve descripción de los mismos. Todo lo cual se encuentra contenido en la sección de tablas. En la sección de Discusión de resultados se indica en qué medida se logró el objetivo de la hipótesis de investigación, se hace una interpretación de los hallazgos y en la medida de lo posible, por tratarse de un enfoque diferente, se compararán los resultados obtenidos con los de otros autores. De la discusión de los mismos se señalarán aportaciones y limitaciones y se plantearán otras posibilidades para futuras investigaciones.

##### 1. ANALISIS DE DATOS

A fin de responder a la hipótesis de investigación se llevaron a cabo varios pasos :

- a) Dos análisis factoriales, para determinar la validez de construcción del cuestionario final.
- b) Una prueba de consistencia interna para validar cada uno de los factores que integraron el cuestionario factorial final.
- c) Una estandarización preliminar con objeto de obtener baremos que permitan un sistema de calificación factorial para futuras aplicaciones y usuarios del cuestionario.

Para proceder al análisis factorial de las respuestas y en virtud de que el paquete estadístico empleado (SPSS) presenta la limitación de sólo aceptar 62 variables como máximo y el cuestionario cuenta con 102 reactivos, se llevaron a cabo dos análisis factoriales. Se eligieron dos grupos de reactivos atendiendo al planteamiento teórico de que los síndromes "receptivo-explotador" tienden a asociarse (Fromm, 1963) y a que los síndromes "acumulativo-mercantil" generalmente se excluyen como opuestos.

De esta manera quedaron integrados todos los reactivos "receptivo-aceptativo" y "explotador-proficiente" en un grupo que en total sumaron 52. Y en otro se agruparon los reactivos "acumulativo-acrecentativo" y "mercantil-transmutativo", constituyendo un total de 50.

Cada grupo de variables por separado fue sometido a un análisis factorial del tipo de componentes principales con iteración y rotación oblicua y con un punto de corte con valor eigen igual a 1.0



Se seleccionó como criterio de rotación el oblicuo en virtud de que una persona no presenta un solo carácter típico, sino que éste es una combinación de todas o algunas de las orientaciones aunque una es siempre la que predomina (Fromm, 1963 p. 70).

De ello resultaron 21 factores en el primer grupo y 19 en el segundo de los cuales sólo se tomaron en cuenta los que contenían un valor eigen mayor de 1.0 Así se obtuvieron para el grupo número uno 11 factores y nueve para el grupo dos.

Los 20 factores resultantes se sometieron a una prueba de consistencia interna utilizando el Alfa de Cronbach (1949) y se extrajeron los factores que pasaron la prueba de confiabilidad y que en el caso del primer grupo fueron siete y en el segundo de seis.

Los primeros siete factores obtuvieron un eigen de 3.60026 a 1.10187. Su validez relevante en términos de la escala total que formaron todos los reactivos de ese grupo fue de .7291 y su validez de construcción en términos de varianza explicada fue de 46.8%.

Los seis factores del segundo grupo obtuvieron un valor eigen de 2.75824 a 1.24009. Su validez relevante fue de .7315 y su validez de construcción en términos de varianza explicada fue de 44.7%.

Los 13 factores finales se encuentran en la Tabla 1. En ella aparecen los números de los reactivos y el contenido de los mismos para cada factor, su peso factorial, la media y la desviación estandar de los puntajes crudos, que obtuvo cada reactivo; el valor eigen de cada factor, así como la cantidad de varianza explicada por cada uno de ellos. Aparece además, el síndrome con el que se calificó a cada factor, esto es, su interpretación.

Los cálculos de la validez relevante del cuestionario aparecen en la Tabla 2. Se presentan los factores y las variables que los constituyeron, la communalidad de cada una de ellas ( $h^2$ ); el promedio de las communalidades ( $\bar{h}^2$ ) y la raíz cuadrada de dicho promedio ( $\sqrt{\bar{h}^2}$ ) que en sí constituye la validez relevante de cada factor.

Al final de la exposición de todos los factores se presenta la validez relevante total de cada grupo, así como su validez de construcción en términos de varianza explicada.

Los valores que constituyeron la confiabilidad del instrumento se presentan en la Tabla 3. En ella aparecen los 13 factores integrantes del cuestionario final, su calificativo, el coeficiente alfa de cada uno (coef. Alfa); el número de sujetos (N); la cantidad de variables que integran cada factor (K); los grados de libertad (gl) y su nivel de significación (p).

Los baremos de calificación del cuestionario por factor en un cálculo de STENS se encuentran en la Tabla 4.

En la Tabla 5 se presentan los puntajes factoriales. En ella se consignan

cada uno de los factores, su media, su desviación estandar y su error estandar.

## 2. DISCUSION DE DATOS

La finalidad planteada en este trabajo de elaborar un cuestionario objetivo de carácter que midiera las cuatro orientaciones caracterológicas de Fromm: receptiva, explotadora, acumulativa y mercantil en sus aspectos positivo y negativo, se cumplió, ya que se identificaron 39 variables en forma de cuestionario que pasaron las pruebas de confiabilidad y validez a que fueron sometidas, y que al agruparse conformaron 13 factores cuya medición y evaluación permiten definir el perfil caracterológico de un Sujeto. (Apéndice A).

Dentro de los ocho síndromes a investigar, esto es las cuatro orientaciones ya señaladas más las cuatro correspondientes al aspecto positivo ("aceptativo, proficiente, acrecentativo y transmutativo"), se encontraron cinco variantes adicionales que no obstante, por sus características de contenido se pudieron integrar dentro del marco teórico expuesto y se designaron con subíndices. Se presentó lo que en estadística se conoce como desdoblamiento de factores.

El análisis de la composición de cada síndrome se hizo en base a contenido temático, número de variables que los conformaron, varianza explicada y media obtenida (Tabla 1). La interpretación de los síndromes se realizó integrando todos esos datos de manera congruente.

El síndrome receptivo "r" se identificó en el Factor I y fué el que mayor número de variable tuvo, siete en total (9, 37, 42, 46, 60 66 y 67). Fué así mismo el que alcanzó el porcentaje de varianza explicada más alta (14.1) y en razón a ello ocupó el primer lugar. Presentó además una dimensión adicional, a la que se calificó como "r<sub>1</sub>" (Factor VII) y en orden decreciente de varianza explicada (4.3%) quedó colocado en el décimo tercer lugar con dos variables (12 y 33). Las medidas obtenidas por los reactivos variaron desde 1.42 hasta 2.59; y sus pesos factoriales oscilaron de -0.32977 a -0.71294.\*

---

\*Con objeto de tener una mejor comprensión de estas cifras, se señalan los siguientes puntos: a) partiendo de que a las variables se les asignó calificación de uno a tres puntos; b) el valor de las medias ha de interpretarse en el sentido de que cuanto más se acercan a la puntuación de uno, menor va siendo la posesión promedio del rasgo explorado; c) en la medida en que las cifras se aproximan al valor tres, en ese orden va aumentando la contención del rasgo.

El peso o carga factorial corresponde al valor que determina estadísticamente la significación de las variables y que como criterio de aceptación se toma un mínimo de .30 positivo o negativo. Acorde a estos datos, entre más alta sea la cifra, mayor es su significación.

## FACTOR I

Variables	Peso Factorial	Med.	Desviación Estandar
9.- Para evitar burlas entre mis compañeros, espero que otros hablen primero y después expongo mis dudas	0.33875	1.64	0.9216
37.- Me desanimo fácilmente ante los contratiempos de la vida	0.31522	1.42	0.7881
42.- Me gusta que mi novia (o) sea celosa (o)	0.34250	1.55	0.8634
46.- Cuando he roto con mi novia (o) siento que he perdido lo mas valioso que tenia	0.59066	1.50	0.8254
60.- Creo ser tímido	0.46389	1.93	0.9837
66.- Siento gran emoción al ver -- una película romántica	0.53131	2.09	0.9826
67. Con frecuencia me lastima lo que la gente me dice	-0.32977	2.44	1.0458
Varianza explicada 14.1%	Valor eigen 3,60026	N=150	

## FACTOR VII

12.- El único cariño genuino, es - el de los padres	0.71294	1.54	1.0339
33.- Me interesa que mis compañeros me estimen	0.56506	2.59	0.9561
Varianza explicada: 4.3%	Valor eigen 1.10187	N=150	

Los rasgos que se evidenciaron a través de los reactivos que conformaron esta orientación, perfilan de manera muy clara la actitud que Fromm (1963) describe como propia del receptivo: depender del exterior como fuente de seguridad y satisfacción. Se observa a través de los reactivos 42 y 46 cómo prevalece la necesidad de "ser amado" más que el amar, como base de la seguridad y bienestar afectivo. Esto entraña una postura pasivo demandante, ya que se solicita una confirmación constante de saberse querido, aún cuando ello implique perder parte de la libertad individual, pues el ser celoso denota en buena medida el estar vigilado en pensamiento y/o en acciones por parte de otra persona. Este tipo de relación plantea a su vez el tener que responder a los requerimientos de otra persona para ser aceptado y en ese orden de cosas se queda atrapado "absorbido" por ella, -

lo que conforma una relación simbiótica, que suele prevalecer en la orientación receptiva (Fromm, 1962).

El alejamiento o rompimiento con el ser que le prodiga "amor" provoca el sentirse abandonado, desamparado y solo consigo mismo, vivencia difícil de soportar y que propicia sentimientos depresivos.

Es el afecto primario, el que prodigan los padres, el que se exalta (reactivo: 12) dada la situación de dependencia y sumisión que se mantiene hacia la autoridad. Es obvio que son aquellos los que darán amor, protección y aceptación incondicional (sobre todo la madre), y en esas circunstancias no se corre el riesgo de no ser querido. Esa búsqueda de afecto en actitud de espera, se refleja en la relación con los compañeros (variable 33).

El requerimiento de afecto es válido para cualquier ser humano, sólo que en la postura receptiva pareciera haberse detenido, por razones diversas, el desarrollo de las propias capacidades para ser autosuficiente, fuerte e independiente emocionalmente. De ahí que no se vislumbra el ser capaz en igualdad de circunstancias para pensar, interactuar y brindar a los demás afecto.

La condición de depender y a la vez necesitar ser centro de atención reflejaría al decir de Hinojosa (1967) un estado de inmadurez y significaría una forma o técnica de manejar las fuerzas de la vida.

La timidez, inseguridad, falta de confianza en sí y sentimientos de inferioridad que forman parte de la constelación receptiva, propician la vulnerabilidad y fragilidad ante los embates de la vida. Los reactivos 9, 37 y 60 reflejan en buena medida esta problemática; así se observa que se experimenta timidez y temor ante la posibilidad de exponerse a la crítica de otras personas, por creer generalmente que éstas son más capaces, mejores, y su juicio, más que representar una oportunidad para conocerse y mejorar puede denotar una desaprobación y en el fondo un rechazo.

La limitada energía vital determinada por un encogimiento emocional y desconfianza en las propias capacidades propicia con facilidad el desánimo y desaliento ante las dificultades y problemas que se presentan.

La "sensibilidad" (tendencia a reaccionar con emotividad exagerada a los estímulos triviales; Hinojosa, 1981), se hace presente a través del reactivo 66, cuando se reporta la gran emoción que se experimenta ante una película romántica.

El reactivo 67 plantea una condición de hipersensibilidad que es frecuente en el síndrome receptivo y que factorialmente apareció agrupado en él. Sin embargo obtuvo una carga negativa, lo que hace suponer que el reactivo resultó muy evidente en lo que pretendía medir y por ello se manejó defensivamente, respondiendo en forma opuesta a la proposición, ello lejos de invalidarla, confirma su presencia por el contexto general del síndrome y el hecho de que factorialmente fué confirmado. Los reactivos que mayor peso factorial obtuvieron fueron los siguientes : 12, 46, 33 y 66; y los que menor carga -

factorial alcanzaron correspondieron a las variables 67, 37, 9, 42. Estos - resultados sustentan la interpretación básica del síndrome, aún cuando por - cifras podrían ocupar un lugar discretamente diferente al que se les dió.

Los valores de las medias nos revelan que las variables que mayor presencia del rasgo en promedio presentaron fueron las 33, 67, 66 y 60 y las de menor - las 37, 46, 12 y 42

La orientación explotadora "e" apareció en dos dimensiones (Factor III y Fac - tor IV) por lo que se calificó como "e" y "e<sub>1</sub>" respectivamente. La primera - dimensión "e" se constituyó por dos variables (11 y 90) y por el porcentaje - de su varianza explicada (6.3%) quedó ubicada en el sexto lugar. La "e<sub>1</sub>" -- - fué integrada por dos variables también (97 y 101), pero sólo obtuvo un 5.8% - de varianza explicada, por lo que quedó colocada en el octavo lugar. La me - dia de los reactivos se estableció de 1.28 a 2.84. Sus pesos factoriales - se distribuyeron desde 0.30508 hasta -.084761.

#### FACTOR III

11.- Uno debe luchar por sus - ideales aún cuando la so - ciedad no los entienda	-0.84761	2.84	0.5061
90.- El ser amigo de un jefe me dá mas confianza en mí mis mo	0.30508	1.49	0.8333
Varianza explicada 6.3%	Valor eigen: 1.59984		

#### FACTOR IV

97.- Si un jefe le llama la - atención a un compañero - y el no se defiende, yo - saldo en su ayuda, defensa	0.75852	1.85	0.9393
101.- No me agrada tener amista - des de otras religiones -- diferentes a la mía	0.40760	1.28	0.8833
Varianza explicada 5.8%	Valor eigen: 1.48381		

En cuanto a contenido temático, las variables 11 y 90 plantean principalmente una posición egocéntrica en la que se destaca la conveniencia personal, pues aún cuando pareciera realista la decisión de no participar en luchas por idea - les que la sociedad no entiende, el énfasis tan acentuado que se dió a no - - aceptar esa posibilidad, hace sospechar una muy probable actitud agresiva, de desprecio, hacia los individuos que actúan de esa manera y que tal vez serían calificados de "tontos" o "absurdos". En esa misma línea se tiende a adju -

car en forma un tanto arrogante que "es uno y no los otros" el que tiene la razón. El promedio del grupo calificó alto en la posesión de ese rasgo (media 2.84) e igualmente la carga factorial del reactivo 11 fué alta (-0.84761). La presencia del signo negativo, ya se explicó en el párrafo anterior.

La búsqueda de amistad con un jefe, para lograr seguridad (reactivo 90) denota que existe desconfianza en las propias capacidades y el valer personal por lo que se requiere de otros, que tengan autoridad y poder. En ello se refleja un rasgo de dependencia, pero la combinación con los elementos anteriores le da el matiz más bien de aprovechar las circunstancias a su favor, ésto es, a través de la cercanía con un jefe, pueden lograrse muchas cosas, en virtud del sistema socio-político vigente en nuestro medio.

El perfil resultante resalta así, rasgos de egocentrismo, arrogancia, agresividad y explotación que son parte de la constelación del síndrome explotador descrito por Fromm (1963) e Hinojosa (1967).

El reactivo 97 del síndrome "e<sub>1</sub>" expone rasgos del orden de la precipitación (impulsividad), agresividad en contra de la autoridad y arrogancia. Se aprecia una prontitud para exhibir descontento ante la "injusticia" buscando defender a los "débiles". Sin embargo eso parece estar sustentado más en una problemática de relación con la autoridad y en una dificultad para manejar los impulsos agresivos: que son características del explotador (Hinojosa 1967). La posición descriptiva y probablemente despectiva hacia otros que no comparten ideas o credos propios se hace presente (variable 101) lo que denota presunción, aunque en el fondo pueda existir inseguridad en cuanto a los propios valores.

Los resultados en cuanto a peso factorial y media de las variables que integran el síndrome "e<sub>1</sub>" expresan en cifras la interpretación dinámica que se hizo.

La orientación acumulativa "a" se perfiló en el Factor X, integrándose por tres variables (8, 40, 82) y su varianza explicada fué de 7.6%, lo que determinó que quedara colocada en cuarto lugar. La media de los reactivos varió de 1.76 a 1.93 y los pesos factoriales fueron del orden de -0.34965 a -0.77038.

#### FACTOR X

8.-	Me agrada cambiar con frecuencia el orden de mis útiles de trabajo	-0.34965	1.76	0.9601
40.-	Me gusta que en mi casa cambien con frecuencia la disposición de los muebles	-0.81468	1.93	0.9876
82.-	Me agrada cambiar con frecuencia las cosas de un lugar a otro	-0.77038	1.79	0.9783
Varianza explicada 7.6%		Valor eigen	1.87486	

La forma tan enfática con que se respondió en el sentido opuesto a las aseveraciones que conformaron este factor, revela una actitud rígida y de rechazo ante toda posibilidad de cambio o variaciones en el entorno, muy probablemente por experimentarlos como una amenaza a su seguridad. Estos rasgos que definen el carácter acumulativo que Fromm (1963) describe como el ser ordenado y metódico con las cosas pero en un sentido rígido y estéril. Además defensivamente mantiene un "no" ante cualquier intromisión o cambio y tiene poca fé en cosas nuevas que puedan provenir del exterior. La posición descrita suele además traer aparejada una limitada vitalidad, frialdad y tendencia al aislamiento. El peso factorial más alto lo obtuvo el reactivo 40, igualmente su media fué la mayor. No obstante puede decirse en términos generales que el grado de posesión de los rasgos de este síndrome fué regular.

El síndrome que se interpretó como mercantil "m" correspondió al Factor VIII y quedó colocado en segundo lugar en cuanto a porcentaje de varianza explicada 11.2%, contando con cuatro variables (14, 70, 73 y 102). El peso factorial de las variables osciló de 0.33227 a 0.81898; y la media varió desde 1.61 hasta 2.45

#### FACTOR VIII

14.-	Antes de hablarle a una muchacha (o) analizo las probabilidades para establecer una buena relación	0.81898	2.26	1.1139
70.-	Busco formas diversas para poderme entender con mi familia	0.37526	2.45	0.8940
73.-	Me satisface aparecer como los demás esperan que yo sea	0.36868	1.90	0.9745
102.-	El tener estudios es lo único que puede hacer que uno tenga éxito en la vida	0.33227	1.61	0.9180

Varianza explicada : 11.2%      Valor eigen: 2.75824

El contenido temático que aflora en los reactivos, hace alusión a una marcada necesidad de aceptación social que impulsa a la indiscriminación en cuanto a la forma de lograrlo. Así aun cuando se manifiesta un interés por encontrar medios "idóneos" para entenderse e interactuar con otras personas, ello resulta poco consistente y superficial si se considera que lo que se busca es quedar bien con los demás, respondiendo a sus expectativas. En ese orden el valor personal deriva ya no de lo que se es, sino de lo bien que se acomoda a las circunstancias exteriores y entonces se coloca en la posición de "soy como tú me deseas" que Fromm describe en la orientación "mercantil" (1963,p. 81).

Al parecer en el fondo esa actitud responde a una seria dificultad para permanecer únicamente consigo mismo, que es otro de los rasgos de esa orientación. El desenvolvimiento individual queda restringido a un nivel superficial que propicia el sometimiento y seguimiento de los clichés que la sociedad establece acorde a la moda y que le hacen sentirse integrado al grupo y por ende seguro. El reactivo 14 fué el que mayor peso factorial obtuvo (0.81898) y el 102 el más bajo (0.33227). La media más alta 2.45 le correspondió a la variable 70 y la más baja al reactivo 102. Las cifras en general son congruentes con la dinámica del síndrome.

La orientación "aceptativa" (R) se identificó en el Factor V y ocupó el décimo lugar con un 5.1% de varianza explicada y cuatro reactivos (2, 24, 26 y 90). La media de los reactivos varió de 1.49 a 2.53, en peso factorial obtuvo valores desde 0.31489 hasta 0.68514.

#### FACTOR V

2.-	Me es fácil sentir afecto por mis compañeros	0.31489	2.40	0.9123
24.-	Me gustaría tener amistades del medio literario - (que escriban, hagan poesía, etc.)	0.33268	2.53	0.8247
26.-	Mis compañeros me estiman porque casi siempre estoy dispuesto a ayudarles en lo que puedo	0.68514	2.31	0.8834
90.-	El ser amigo de un jefe me da más confianza en mi mismo.	0.39023	1.49	0.8333

Varianza explicada: 5.1%

Valor eigen : 1.29876

La configuración y contexto de este factor resalta los rasgos señalados por -- Fromm (1963) y desarrollados por Hinojosa (1967) de la orientación "aceptativa", por cuanto aparecen elementos propios de la sensibilidad (capacidad afectiva para reaccionar fina y adecuadamente a los estímulos), como el sentir empatía, afecto por los semejantes y ser capaz de brindar ayuda de manera generosa, sin menoscabo de las propias necesidades e integridad personal (variable 26). Así -- mismo se manifiesta en el experimentar gusto y disfrute ante las expresiones artísticas (reactivo 24). Se mantiene una posición abierta, optimista afable ante la vida y los demás pero con un sentido objetivo crítico. Se plantea no obstante una necesidad de afecto y autoafirmación (reactivo 90) en relación a la -- autoridad, lo que le dá una cierta limitación, sin embargo el agrupamiento general de los rasgos resalta la posición de dar, más que de recibir y ello confirma el calificativo final de orientación aceptativa.



El reactivo 26 obtuvo el peso factorial más alto y el 2 el más bajo. La media más alta le correspondió al reactivo 24 y la más baja al 90. Cifras que reflejan la interpretación del síndrome.

La orientación "proficiente" (B) apareció en dos factores II y VI por lo que se calificó como "E" y "E<sub>1</sub>" respectivamente. En la primera dimensión se conformó por dos variables (6 y 65) y obtuvo una varianza explicada de 6.5% lo que determinó su ubicación en el quinto lugar. La media de las variables fue de 2.07 a 2.52 y sus pesos factoriales de -0.46822 y -0.71132. La dimensión "E<sub>1</sub>" con dos variables también (30 y 89) sólo logró un décimo lugar con una varianza explicada de 4.8%. Los reactivos obtuvieron cargas factoriales de 0.46008 y -0.66430 y sus medias fueron de 1.25 y 1.33

#### FACTOR II

6.-	Si mis padres regañan injustamente a un hermano (a) y el (ella) no se defiende, -salgo en su defensa	-0.71132	2.52	0.8492
65.-	Los cuidados sin límite de una madre hacia sus hijos, reflejan un verdadero cariño	-0.46822	2.07	0.9561
Varianza explicada 6.5%		Valor eigen: 1.66974		

#### FACTOR VI

30.-	Con un poco de ingenio logro que mis hermanos hagan las labores que me corresponden	-0.46008	1.33	0.7388
89.-	Uno no tiene porque respetar a un profesor que tiene escasos conocimientos sobre su materia	-0.66430	1.25	0.6339
Varianza explicada 4.8%		Valor eigen: 1.22141		

La formulación de los reactivos en las dos dimensiones, al ser respondidas enfáticamente en sentido opuesto, resaltan una actitud positiva en la que prevalece un respeto a los demás y a sus acciones con una clara posición de autoafirmación y de buena capacidad de juicio, en la que se rechaza el abuso y la explotación, y se desapruaba la existencia ilimitada de afecto y la intervención en asuntos ajenos.

El reflejar una actitud firme y responsable, menos propensa a dejarse llevar por deseos y tendencias, haciendo acopio de un buen nivel de autoestima y de seguridad en el derecho a la vida y defensa de los demás, fué lo que determinó su calificación como "proficiente". En este sentido fué acorde a la descripción que Hinojosa (1967) hace de esa orientación. Se observa que los reactivos 8 y 89 fueron los que obtuvieron pesos factoriales mas altos, así mismo la primera variable (6) fue la que mayor puntaje obtuvo en su media, seguida de la variable 65. Estos resultados expresan en cifras la interpretación dada a los factores I y VI.

La orientación "acrecentativa" (A) se identificó en tres factores (IX, XI y XII) lo que determinó que se le designara respectivamente como "A", "A<sub>1</sub>" y "A<sub>2</sub>".

La primera dimensión "A" ocupó el tercer lugar en cuanto a varianza explicada con un porcentaje de 9.4 y se conformó con cuatro reactivos, a saber : 21, 44, 55 y 58. Sus pesos factoriales variaron desde 0.35737 hasta 0.55164 y sus medias fueron de 1.20 a 2.33.

La orientación "A" con una varianza explicada de 5.9% y cuatro reactivos - (57, 61, 62, 75) quedó colocada en el séptimo lugar. Los pesos factoriales de las variables oscilaron de 0.33059 a -0.68402 y sus medias de 1.23 a 2.50

La tercera dimensión "A<sub>2</sub>" se integró con sólo dos variables (1 y 34) y ocupó un noveno lugar por haber logrado una varianza explicada de 5.6%. La media de sus variables fué de 1.80 y 2.20 sus cargas factoriales fueron de 0.34134 y 0.66736.

#### FACTOR IX

21.-	Mis compañeros me identifican como una persona seria y cumplida	0.49916	2.25	0.9844
44.-	Me agradan los profesores "barcos" (que echen relación y no sean exigentes)	-0.44715	1.20	0.5592
55.-	Me considero una persona ordenada en mis cosas	0.55164	2.32	0.9232
58.-	Los comprobantes de pago suelo guardarlos por algunos años.	0.35737	2.33	0.9388
Varianza explicada 9.4%		Valor eigen 2.33324		

La conformación de los reactivos de la "A" (Factor IX) revela características de seriedad, responsabilidad, orden y cuidado que son entre otras cualidades - las que definen el carácter positivo del acumulativo (Fromm 1963) por lo que así se calificó. Sin embargo es interesante observar que el texto y contenido temático de las variables difícilmente podría haber sido respondido en forma negativa, ya que implícitamente resaltan cualidades deseables, aunque no necesariamente poseídas. Por tal razón, se considera que si bien perfilan una orientación "acrecentativa", por las circunstancias expuestas esto respondió más a un componente de deseabilidad social. Los resultados de las cargas factoriales y de las medias que alcanzaron los reactivos, nos revelan que la mayor presencia de los rasgos en promedio se manifestaron en los reactivos 58 y 55, en cambio la variable 44 fué la que menor índice del rasgo presentó.

El reactivo 55 fué el que mayor peso factorial obtuvo y nuevamente la 44 fué la que polarizó el menor peso factorial.

#### FACTOR XI

57.-	Procuro no copiar en exámenes para evitarme un mal rato con el profesor	-0.42015	2.50	0.8572
61.-	Creo que el modo más fácil de sacar buenas calificaciones, es estar de acuerdo con todo lo que nos dicen los maestros	-0.68042	1.23	0.6284
62.-	Los jefes se forman un mejor concepto de uno cuando uno es amigo de los compañeros responsables	-0.33059	1.80	0.9483
75.-	Cuando hago algo, mi principal preocupación es que mis actos estén de acuerdo con la opinión general	-0.46766	1.48	0.8412

Varianza explicada: 5.9%

Valor eigen 1.45215

En la dimensión "A," se encontró que consistentemente se respondió a la opción opuesta de los reactivos, por lo que obtuvieron cargas negativas. Esto parecía obedecer a una situación semejante a la anterior pues de esta manera se destacaban rasgos positivos.

Sin embargo se perfiló una posición un poco más autoafirmativa en el sentido de reprobar actitudes oportunistas, acomodaticias e indiscriminadoras, aunque no por ello se puede afirmar que no existan. Los rasgos que afloraron fueron del orden de la ponderación, cautela, reserva, tranquilidad que son propios del acrecentativo (Hinojosa, 1967, 1981). Debe hacerse notar que en ellos se traduce una tendencia a mantenerse alejado de situaciones generadoras de conflicto y de interacciones cercanas.

El reactivo que mayor presencia promedio de los rasgos representó fue el 57, - seguido del 62, y el que menor presencia mostró fué el 61. La carga factorial mas alta la obtuvo el reactivo 61 y la menor el reactivo 62. Acorde a estos - resultados se evidencia que la variable 61 fue la que mayor turbulencia provo- có ya que obtuvo por un lado el peso factorial mas alto y a la vez el que menor presencia promedio del rasgo marcó.

#### FACTOR XII

1.-	Resuelvo mejor un problema - estudiándolo sólo que discu- tiéndolo con otras personas	0.66736	1.80	0.9810
34.-	En mi tiempo libre procuro - permanecer en mi casa	0.34134	2.20	0.9762

Varianza explicada 5.6%

Valor eigen: 1.37824

La dimensión que se calificó como "A<sub>2</sub>" (Factor XII) plantea de manera más evi- dente, dentro de esta orientación, la tendencia al retraimiento y aislamiento por lo que si bien aparecen características de serenidad ante los problemas, - cautela, y ponderación, estas han de tomarse con reserva ya que parecen más ex- presión de una actitud defensiva ante un medio que probablemente se está vivien- do como amenazante, por las adversas condiciones sociales, políticas y económi- cas actuales y por un empobrecimiento interno de la estructura emocional y prepa- ración cultural general que limitan las posibilidades de interacción y proyec- ción social. Fenómeno que fué señalado por Hinojosa (1967 p. 292) y que actual- mente se constata cada vez más. Las cifras de los pesos factoriales y las medias de las variables puntualizan de manera muy clara los aspectos dinámicos enuncia- dos. Obsérvese cómo el reactivo 34 obtiene la media mas alta lo que indica una mayor contención promedio del rasgo. Por otro lado el reactivo uno fué el que mayor peso factorial alcanzó, lo que implica que estadísticamente su significa- ción fué alta.

El síndrome "transmutativo" (M) correspondió al Factor XIII y ocupó el décimo - primer lugar en cuanto a varianza explicada 5.0% habiéndose integrado por dos variables: 76 y 98. El peso factorial de sus reactivos fué de 0.32765 y - - - 0.73150 y sus medias de 1.81 y 2.47.

#### FACTOR XIII

76.-	Antes de escoger mi carrera (actual trabajo) me intere- sé en otras posibilidades de estudio.	0.73150	1.81	0.9789
98.-	No me gusta que mis compa <sup>ñ</sup> as sean relajientos	0.32765	2.47	1.0278

Varianza explicada : 5.0%

Valor eigen: 1.24009

El material que proporcionaron estos reactivos resultó escaso, sin embargo la designación que se hizo del síndrome obedeció principalmente al contenido que revela una actitud abierta, inquieta, curiosa hacia el mundo, que le es propia al "transmutativo" (Hinojosa, 1967) el cual además gusta de explorar campos e intereses diversos de los cuales puede seleccionar de manera crítica los más idóneos para su desenvolvimiento e interrelación personal. Esa postura conlleva rasgos de flexibilidad y disposición para experimentar, sin menoscabo de su integridad y de la de los demás y sin perder de vista sus objetivos en la vida. Esto se corrobora con la respuesta que expresa que no se está de acuerdo en que sea "relajiento", esto es, que no se tome en serio la vida y la condición de ser joven. La variable que alcanzó el peso factorial más alto fue la 76 la que obtuvo la media mayor fue la 98, resultados que sustentan la interpretación del síndrome.

En síntesis se encuentra que la orientación caracterológica que más se desdobló fue la acrecentativa, ocupando el primer lugar no sólo entre los síndromes positivos, sino en la escala total. Este dato podría hacer pensar que esa orientación corresponde a una característica muy representativa de la muestra y en forma extensiva reflejaría a la comunidad de que proviene (Fromm, 1963 p. 86 y 87) esto implicaría la presencia de rasgos entre otros de orden, puntualidad, disciplina, previsión, lo cual hablaría de aspectos favorables y denotaría un cambio en las actitudes tradicionales.

Un análisis más detallado de los reactivos que conformaron esta orientación revela que cuando el texto de ellos tiende a plantear situaciones que resultan -- "adecuadas", "deseables", desde el punto de vista social, los respondieron positivamente y cuando al invertir la respuesta se lograba ese mismo efecto, lo hacían así. De ahí que en el análisis de esos reactivos, éstos obtuvieron un peso factorial negativo.\*

Esta tendencia a responder acorde a la "Deseabilidad Social" (Edwards, 1970), concuerda con los hallazgos de Pendse (1978) quien reporta que de las dos listas de adjetivos positivos y negativos que utilizó para validar los rasgos formulados por Fromm, los segundos fueron prácticamente ignorados, por lo que hubo que excluirlas y sólo se analizó factorialmente a los positivos.

Se debe considerar que los rasgos acrecentativos que aparecen como consecuencia de las respuestas del cuestionario no destacan cualidades reales pues éste síndrome no se señala como propio de la población estudiantil según se concluye de los estudios de Hinojosa (1967) y no es de esperarse un cambio al presente.

Por otra parte, la presencia de rasgos encaminados al aislamiento, a centrarse en sí, amurallándose y manteniendo una postura rígida y de temor, parecer ser una tendencia insidiosa que, acorde a Hinojosa (1967) es más propia de grupos de mayor edad y que suele presentarse en edad avanzada.

---

\* Las comparaciones que se hagan del presente estudio con los resultados obtenidos por otros autores deben tomarse con reserva ya que se utilizaron instrumentos diferentes y sólo se consignan en base a que también investigaron la caracterología de Fromm.

Al observar las otras orientaciones positivas, se encuentra que fué la Proficiente la que ocupó un segundo lugar y las Aceptativa y Transmutativa tercero y cuarto lugar respectivamente. Es interesante hacer notar que la positividad que destacó la muestra en la orientación (E) se da más por una actitud autoafirmativa basada en una crítica discriminativa, respetuosa, de no abuso ni exigencia, que por una de iniciativa, actividad, capacidad para reclamar, como podría suponerse por tratarse de grupos jóvenes (Hinojosa, 1967).

La orientación Aceptativa, aún cuando su varianza explicada fue menor, el contexto y cohesión de sus reactivos la perfilaron y definieron más claramente.

El carácter Transmutativo se definió más en el sentido de visualizar amplitud de opciones en la vida.

Podría decirse que de los síndromes positivos, el que mejor se perfila en sus rasgos es el aceptativo y ello corroboraría datos obtenidos con muestras anteriores similares (Hinojosa 1967). La presencia de esa orientación podría reflejar en parte la estructura social del grupo. Esto es, a diferencia del carácter Explotador y Mercantil que encontró Pendse (1978) en su grupo de estudiantes -- universitarios en Canadá, el grupo evaluado se definiría más por las orientaciones Aceptativa y Proficiente.

La Transmutativa tuvo una representación limitada, por lo que no se podría establecer que tan significativa es y, por tanto, no podría compararse con los hallazgos de Lessin (1969) quien la analizó factorialmente encontrando dos dimensiones interrelacionadas a saber: a) la manipulación como estilo de vida y b) la dirección por otros, la conformidad impuesta y el vacío o soledad interna.

Quedaría pendiente afinar los reactivos que definen la orientación Acrecentativa para asegurar que las respuestas que se den a ellos sean veraces.

En el marco de las orientaciones negativas, destacan en primer término la Receptiva (cuyo nivel de varianza fué el más alto de todos); en segundo término apareció la Mercantil y en tercero y cuarto la Acumulativa y Explotadora, respectivamente.

El análisis de estos datos parece indicar que tanto la integración factorial de los reactivos como su contenido temático se perfilaron mejor en cada orientación. De ellos se puede inferir que el grupo calificó los reactivos con mayor espontaneidad, al parecer porque no se sintieron presionados para responder acorde a la deseabilidad social.

Los reactivos, que integraron la orientación receptiva, se caracterizaron por tener entre otros elementos calificativos, los de: poca confianza en sí, dependencia, timidez, inseguridad y sensiblería.

Los rasgos que se revelaron en la orientación mercantil se enfocaron principalmente a buscar la aceptación social, esto es, a lograr el acomodo ya sea en el grupo familiar, en el de la amistad o en el de noviazgo y/o de la comunidad en general. El trasfondo de ello parece estar dado por la dificultad para estar solo.

El síndrome explotador si bien quedó en cuarto lugar, de hecho le correspondería el tercero si sumáramos las dos dimensiones en que se presentó. Los rasgos que principalmente lo caracterizaron fueron egocentrismo, impulsividad, arrogancia y explotación.

La orientación acumulativa se marcó por rasgos de inercia, temor al cambio y --tendencia al aislacionismo.

Estos resultados coinciden con los reportados por Hinojosa (1967) en el sentido de que la muestra por él estudiada reveló en términos generales y globales tener un índice más alto en las orientaciones improductivas negativas (64.7%) que en las productivas positivas (36.7%). Ahora bien, se encontraron diferencias en --cuanto a la predominancia de las orientaciones, pues ese autor las encontró en el siguiente orden : Receptiva, Explotadora, Acumulativa y Mercantil. No obstante, desde entonces, dicho autor señaló que la orientación mercantil estaba incrementándose como resultado de un proceso socio-económico y se estaba aceptando socialmente como meta deseable. Parecería entonces que los resultados obtenidos a través del Cuestionario son vigentes.

Estadísticamente, encontramos que la validez de construcción del cuestionario en función de la varianza explicada y de su validez relevante fué aceptable y significativa. Así mismo, el nivel de confiabilidad fué alto (Tablas 2, 3). Estos --resultados le confieren al Cuestionario de Carácter elaborado la calidad de instrumento psicométrico válido y confiable.

Se ofrecen además: a) Los coeficientes factoriales de los reactivos que corresponden a los valores que deben calcularse para obtener la calificación del cuestionario (Apéndice B), y b) Los Baremos para trazar el perfil caracterológico --resultante (Tabla 4). Su interpretación se realiza acorde a los valores que se obtienen; así de 5.5 a 10 implica una mayor posesión del factor o síndrome y 5.5 a 1, la contención del mismo va disminuyendo.

Además, con objeto de tener otro punto de vista en cuanto a las observaciones --medias obtenidas a través del cuestionario Factorial de la caracterología - - - - - Frommiana aquí elaborado, se presentan las medias, desviaciones estándar y errores estándares de los puntajes factoriales de cada orientación (Tabla 5).

El cuestionario final por sus características, permite ser aplicado tanto individual como colectivamente a grupos de personas desde los 16 años en adelante, con instrucción escolar mínima de primaria y de medios socio-económico diferentes.

El tiempo de aplicación es reducido, pudiendo calcularse en un máximo de 25 minutos. Así mismo su calificación e interpretación podrían sumar un promedio de 45 minutos.

La preparación técnica que se requiere para el examinador es mínima, ya que sólo se necesitaría que aprendiera a hacer los cálculos matemáticos que se señalan en el Apéndice B.

La interpretación podría limitarse a trazar el perfil correspondiente, acorde a los resultados obtenidos.

### 3. INSTRUCCIONES PARA LA APLICACION, CALIFICACION E INTERPRETACION DEL INSTRUMENTO

El cuestionario factorial de carácter que se presenta, por sus características es aplicable a partir de los 16 años de edad.

Se requiere un nivel de escolaridad mínima de Primaria.

Puede utilizarse en forma individual o grupal, a personas de diversos medios - socioeconómicos.

Su aplicación no tiene tiempo límite, sin embargo puede calcularse en un máximo de 25 minutos sobre todo cuando se trata de grupos.

Su calificación e interpretación puede consumir un máximo de 45 minutos cuando se le está manejando manualmente, en casos individuales o de pequeños grupos.

Lo recomendable sobre todo para grandes grupos es realizar su calificación por medios electromecánicos o electrónicos, ya que el cuestionario está estructurado para ese tipo de procedimiento.

El resultado final puede resumirse en un psicograma, utilizando los valores de los baremos que se ofrecen.

El procedimiento para utilizar el instrumento es el siguiente :

1. Aplicación del cuestionario (Apéndice A)
2. Calificación de la hoja de respuestas, acorde a la clave que aparece en el Apéndice A a.2
3. Transcribir los puntajes crudos de cada variable en la hoja de resultados (Apéndice A a.3).
4. Hacer los siguientes cálculos matemáticos
  - 4.1 Al puntaje crudo restarle su media
  - 4.2 El resultado dividirlo entre su desviación estandard, para obtener el valor o puntaje Z
  - 4.3 La cifra resultante, multiplicarla por su coeficiente factorial, respetando el signo con el que aparezca
5. Los resultados de cada variable se suman algebraicamente (agrupados por signos, se restan) en cada síndrome o factor. La cifra final corresponde a su calificación factorial
6. Con este dato se busca su calificación final acorde a las cifras de los baremos (Tabla 4). De esta manera se obtiene el perfil caracterológico dependiendo de la mayor o menor posesión de cada síndrome.

A continuación se presenta un ejemplo :



APENDICE A a.1

HOJA DE RESPUESTAS

NOMBRE \_\_\_\_\_ SEXO M EDAD 47  
 NO. DE CTA./AFILIACION \_\_\_\_\_ EDO. CIVIL SOLTERO FECHA \_\_\_\_\_  
 ESCOLARIDAD PROFESIONAL OCUPACION MEDICO

	A	B	C
1			x
2			x
3			x
4	x		
5	x		
6	x		
7			x
8			x
9			x
10			x
11	x		
12			x
13	x		

	A	B	C
14			x
15	x		
16			x
17			x
18			x
19			x
20			x
21	x		
22			x
23			x
24	x		
25			x
26	x		

	A	B	C
27			x
28	x		
29	x		
30	x		
31			x
32			x
33	x		
34			x
35			x
36	x		
37			x
38			x
39	x		

APENDICE A a.3

HOJA DE RESULTADOS

PUNTAJES CRUDOS. CONVERSION A PUNTAJES Z CALCULO DE PUNTAJES FACTORIALES.  
CALIFICACION EN BAREMOS.

FACTOR I "r"

React.

	X	X̄	D.Est	Z	Coef Fact.	Σ
5	<u>1</u>	1.64	/ 0.9216	= <u>-0.69444</u>	(0.07935)	= <u>-0.0551</u>
15	<u>3</u>	1.42	/ 0.7881	= <u>2.00482</u>	(0.09761)	= <u>0.1957</u>
17	<u>1</u>	1.55	/ 0.8634	= <u>-0.63702</u>	(0.01783)	= <u>-0.0114</u>
19	<u>3</u>	1.50	/ 0.8254	= <u>1.81730</u>	(0.37710)	= <u>0.6853</u>
23	<u>1</u>	1.93	/ 0.9837	= <u>-0.94541</u>	(0.19291)	= <u>-0.1824</u>
27	<u>1</u>	2.09	/ 0.9826	= <u>-1.10930</u>	(0.21902)	= <u>-0.2430</u>
28	<u>3</u>	2.44	/ 1.0458	= <u>0.53548</u>	(-0.13075)	= <u>-0.0700</u>

Σ = 0.3991

Calificación 6

FACTOR VII "r<sub>1</sub>"

7	<u>1</u>	1.54	/ 1.0339	= <u>0.52229</u>	(0.58956)	= <u>-0.3079</u>
13	<u>3</u>	2.59	/ 0.9561	= <u>0.42883</u>	(0.17782)	= <u>0.0763</u>

Σ = 0.2316

Calificación 6

## HOJA DE RESULTADOS

( Continuación )

FACTOR III "e"

React.

	X		$\bar{X}$	D.Est.	Z	Coef Fact.	$\Sigma$
6	<u>1</u>	-	2.84	0.5061	=	<u>-3.6356</u>	(-0.73321) = <u>2.6665</u>
35	<u>3</u>	-	1.49	0.8333	=	<u>1.81207</u>	(0.11256) = <u>0.2040</u>
							$\Sigma$ = 2.8697
						Calificación	<u>10</u>

FACTOR IV "e<sub>1</sub>"

36	<u>3</u>	-	1.85	0.9393	=	<u>1.22432</u>	(0.61474) = <u>0.7526</u>
38	<u>1</u>	-	1.28	0.8833	=	<u>-0.31699</u>	(0.15908) = <u>-0.0504</u>
							$\Sigma$ = 0.7022
						Calificación	<u>7</u>

FACTOR V "a"

4	<u>1</u>	-	1.76	0.9601	=	<u>0.79158</u>	(-0.07635) = <u>0.0604</u>
16	<u>3</u>	-	1.93	0.9876	=	<u>1.08343</u>	(-0.51776) = <u>-0.5610</u>
33	<u>3</u>	-	1.79	0.9783	=	<u>1.23684</u>	(-0.37491) = <u>-0.4637</u>
							$\Sigma$ = -0.9643
						Calificación	<u>3</u>

FACTOR VIII "m"

8	<u>1</u>	-	2.26	1.1139	=	<u>-1.13116</u>	(0.67769) = <u>-0.7666</u>
29	<u>1</u>	-	2.45	0.8940	=	<u>-1.62192</u>	(0.08374) = <u>-0.1358</u>
30	<u>3</u>	-	1.90	0.9745	=	<u>1.12878</u>	(0.07773) = <u>0.0878</u>
39	<u>3</u>	-	1.61	0.9180	=	<u>1.51416</u>	(0.08758) = <u>0.1326</u>
							$\Sigma$ = -0.6821
						Calificación	<u>4</u>

## HOJA DE RESULTADOS

( Continuación )

FACTOR V "R"

React.

	X		$\bar{X}$	D.Est.	Z	Coef Fact.	$\Sigma$
2	<u>3</u>	-	2.40	0.9123	=	<u>0.65768</u>	(0.11148) = <u>0.0733</u>
10	<u>1</u>	-	2.53	0.8247	=	<u>1.85522</u>	(0.15411) = <u>-0.2859</u>
11	<u>3</u>	-	2.31	0.8834	=	<u>0.78107</u>	(0.42139) = <u>0.3291</u>
35	<u>3</u>	-	1.49	0.8333	=	<u>1.81207</u>	(0.19665) = <u>0.3563</u>
							$\Sigma$ = <u>0.4728</u>
							Calificación <u>7</u>

FACTOR VI "E"

3	<u>1</u>	-	2.52	0.8492	=	<u>-1.78992</u>	(-0.52318) = <u>0.9365</u>
26	<u>1</u>	-	2.07	0.9561	=	<u>-1.11913</u>	(-0.23354) = <u>0.2614</u>
							$\Sigma$ = <u>1.1979</u>
							Calificación <u>8</u>

FACTOR VII "E<sub>1</sub>"

12	<u>3</u>	-	1.33	0.7388	=	<u>2.2604</u>	(-0.20083) = <u>-0.4540</u>
34	<u>3</u>	-	1.25	0.6339	=	<u>2.76069</u>	(-0.47948) = <u>-1.3237</u>
							$\Sigma$ = <u>-1.7777</u>
							Calificación <u>1</u>

FACTOR VIII "A"

9	<u>3</u>	-	2.25	0.9844	=	<u>0.76189</u>	(0.20371) = <u>0.1552</u>
18	<u>3</u>	-	1.20	0.5592	=	<u>3.21888</u>	(-0.21442) = <u>-0.6901</u>
20	<u>3</u>	-	2.32	0.9232	=	<u>0.73657</u>	(0.24007) = <u>0.1768</u>
22	<u>3</u>	-	2.33	0.9388	=	<u>0.71368</u>	(0.15753) = <u>0.1124</u>
							$\Sigma$ = <u>-0.2458</u>
							Calificación <u>5</u>

HOJA DE RESULTADOS  
( Continuación )

FACTOR XI "A<sub>1</sub>"

Reac.

	<u>X</u>		X	D.Est.		Z	Coef Fact		Σ
21	<u>1</u>	-	2.50 / 0.8572	=		<u>1.74988</u>	(-0.20637)	=	<u>0.3611</u>
24	<u>1</u>	-	1.23 / 0.6284	=		<u>0.36601</u>	(-0.42560)	=	<u>0.1558</u>
25	<u>1</u>	-	1.80 / 0.9483	=		<u>-0.84362</u>	(-0.12555)	=	<u>0.1059</u>
31	<u>3</u>	-	1.48 / 0.8412	=		<u>1.80694</u>	(-0.16810)	=	<u>-0.3037</u>
								Σ =	<u>0.3191</u>
							Calificación		<u>6</u>

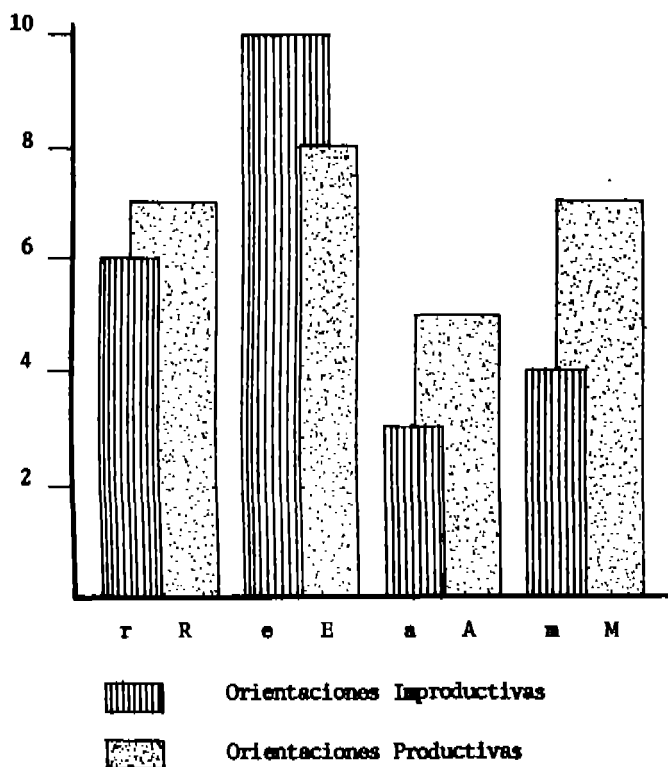
FACTOR XII "A<sub>2</sub>"

1	<u>1</u>	-	1.80 / 0.9810	=		<u>-0.81549</u>	(0.47500)	=	<u>-0.3874</u>
14	<u>1</u>	-	2.20 / 0.9762	=		<u>-1.22926</u>	(0.23704)	=	<u>-0.2913</u>
								Σ =	<u>-0.6787</u>
							Calificación		<u>4</u>

FACTOR XIII "M"

32	<u>3</u>	-	1.81 / 0.9789	=		<u>1.21565</u>	(0.53542)	=	<u>0.6509</u>
37	<u>3</u>	-	2.47 / 1.0278	=		<u>0.51566</u>	(0.21406)	=	<u>0.1104</u>
								Σ =	<u>0.7613</u>
							Calificación		<u>7</u>

PSICOGRAMA  
CASO M



## V CONCLUSIONES

El carácter como fuerza motivadora de la conducta resulta de interés para los estudiosos del comportamiento humano.

No puede pasarse por alto las diferencias que se establecen en cuanto a la forma de relacionarse, de pensar, sentir y actuar de las personas en función de una escala determinada de valores que las guía. El carácter es la estructura a la que responden esas diferencias; es, así mismo, lo que permite a la gente obrar consistentemente y razonablemente, determinando a su vez la forma particular de adaptarse al medio.

Estas consideraciones hacen atractivo e interesante el conocimiento del carácter de una persona.

La caracterología de Fromm entraña el reconocimiento y asimilación de los hallazgos relevantes de otros autores en el estudio del carácter, que este investigador desarrolla aún más y actualiza con un enfoque social. Sus cuatro orientaciones: Receptivo, Explotador, Acumulativo y Mercantil en sus aspectos positivo y negativo, permiten visualizar en diferentes dimensiones la forma en que las personas asimilan los estímulos del medio y se relacionan unas con otras.

Los instrumentos con que actualmente se cuenta para evaluar el carácter, son muy limitados. Más aún, si se desea hacer una medición psicométrica acorde a la teoría de Fromm.

Existe una prueba de carácter elaborada en México por Hinojosa y Cosío (1967) que se conoce con el nombre de M.C.U. (Medicina Ciudad Universitaria). Se trata de un cuestionario integrado por 62 preguntas de respuesta abierta, y su marco de referencia teórico lo constituye la teoría de Fromm. Por la forma en que está estructurado, se utiliza como prueba proyectiva, por lo que su calificación, así como el entrenamiento que se requiere para interpretarlo consumen mucho tiempo.

Se cuenta también con un cuestionario formulado por el propio Fromm en 1931 (Fromm 1970) el cual contiene 83 reactivos y seis cuentas de respuesta abierta. Su valoración e interpretación se realiza siguiendo los lineamientos de una prueba proyectiva y su enfoque es psicodinámico.

Se tiene conocimiento de otros dos instrumentos que fueron formulados y analizados factorialmente para validar los síndromes de Fromm. Uno de ellos se conformó como dos listas de adjetivos que respondían a los rasgos positivos y a los negativos descritos por Fromm en sus cuatro orientaciones y para aplicarse, el grupo muestra, se calificaba describiéndose con esos adjetivos. Se encontró que sólo tomaban en cuenta los adjetivos positivos y entonces éstos se correlacionaron con otra lista de adjetivos integrados al azar.

Los resultados revelaron que existe alta cohesión en las orientaciones de Fromm, especialmente la explotadora y la mercantil (Pendse, 1978).

Lessin (1969) desarrolló una escala de "papel-lápiz" para reflejar a través de ella la descripción de Fromm sobre la orientación mercantil. Para validarla, elaboró 160 reactivos que se redujeron a 70 después de haber sido juzgados por diferentes paneles de estudiantes graduados. Los reactivos se calificaron en un continuo de "agrado-desagrado" de seis puntos.

Su estudio derivó que la orientación Mercantil está compuesta por dos dimensiones intercorrelacionadas. La primera refleja "manipulación como estilo de vida" y la segunda es tridimensional e incluye tres agrupamientos: "dirección impuesta por otros, conformidad impuesta y vacío o soledad interna".

De los resultados obtenidos, el autor sugirió además que las características no productivas sean incluidas sólo en las orientaciones improductivas, ya que es contradictorio mantener que las características negativas de la orientación mercantil sean positivas en gente productiva.

El interés por elaborar un cuestionario objetivo de carácter que midiera las cuatro orientaciones caracterológicas postuladas por Fromm surgió como una inquietud, al no encontrar un instrumento psicométrico válido y confiable que pudiera ser aplicado en corto tiempo y que requiriera de un entrenamiento breve para su calificación e interpretación. El tener experiencia en el manejo de la prueba M.C.U. constituyó también un factor decisivo para iniciar el estudio.

Se comenzó por la formulación de reactivos (300 en total), que fueron probados en diferentes fases con varias muestras (cuatro) para determinar su confiabilidad. Con ello se integraron los cuestionarios preliminares piloto.

El cuestionario final resultó de dos análisis factoriales y una evaluación de consistencia interna de los 102 reactivos que quedaban de los análisis anteriores. La validez de construcción del instrumento se hizo mediante un análisis factorial de componentes principales con iteración y rotación oblicua (Nie, Bent, Hull, 1970) quedando determinada la validez en primer término por la cantidad de varianza explicada (Kerlinger, 1964) y en segundo término por medio del criterio de la validez relevante o sea la raíz cuadrada de la comunalidad promedio de cada factor (Guilford, 1954).

Como resultado se obtuvieron trece factores conformados por un total de 39 reactivos. Los factores definieron las dimensiones caracterológicas contenidas en el cuestionario factorial final, mismo que se integró con los 39 reactivos que pasaron las pruebas de confiabilidad y validez.



Se detectaron tanto las cuatro orientaciones negativas (Receptiva, Explotadora, Acumulativa, Mercantil) como las cuatro positivas (Aceptativa, Proficiente, Acrecentativa y Transmutativa).

Se encontraron además algunas variantes de las dimensiones originales, esto es, se presentó el fenómeno que en estadística se conoce como desdoblamiento factorial.

Los resultados obtenidos demuestran que fué posible construir un instrumento psicométrico que mide las cuatro orientaciones caracteriológicas de Fromm en sus dos aspectos: Productivo e Improductivo, que es válido y confiable, de fácil aplicación e interpretación y requiere un mínimo de entrenamiento de parte del examinador. Su calificación se realiza de manera sencilla ya que se ofrece la clave para los reactivos, los pesos factoriales de las variables para hacer la conversión de puntajes crudos a factoriales y los baremos para trazar el perfil caracteriológico.

La investigación realizada lleva a hacer algunas consideraciones de orden metodológico que habrán de ser tomadas en cuenta en estudios posteriores. Se considera que los reactivos, si bien en general obtuvieron estadísticamente un buen índice de aceptación, requieren ser sometidos a un análisis de contenido más amplio, para afinar su estructura conceptual y evitar duda o confusión en la comprensión de su mensaje.

Es necesario también reducir el factor de deseabilidad social que se presentó principalmente en las orientaciones productivas. El uso de la Escala de Deseabilidad Social de Edwards (1970) en correlación con los resultados del cuestionario podría servir para ese fin.

Es conveniente además someter los reactivos a un análisis de concordancia con jueces que tengan entrenamiento en el manejo de la caracterología de Fromm para validar aún más el contenido temático de los rasgos.

Si bien la confiabilidad del cuestionario en términos de consistencia interna fue estadísticamente significativa a un nivel de 0.01, convendría incrementarla sobre todo para los factores I, II, IX, XII y XIII. Para ello sería necesario aumentar el número de variables, incrementando así la pureza de los factores a la vez que su validez y confiabilidad desde el punto de vista de consistencia interna. Todo ello contribuiría así mismo a mejorar los coeficientes de validez, en términos de la cantidad de varianza explicada (Kerlinger, 1964) y de validez relevante (Guilford, 1954).

Todo lo anterior permitiría contar con un instrumento cada vez más confiable para extender su uso a poblaciones diversas y numerosas.

Actualmente se podría aplicar el cuestionario en una versión corta, utilizando únicamente los factores que midiendo las orientaciones básicas, tengan mayor número de reactivos y expliquen mayor porcentaje de varianza.

TABLA 1

VARIABLES, CARGAS FACTORIALES, MEDIAS E INTERPRETACION DE LOS FACTORES OBTENIDOS EN EL CUESTIONARIO FINAL.

Variables (Reactivos)	FACTOR I	Peso Factorial	Media	Desviación Estándar
(5) 9.- Para evitar burlas entre mis compañeros, espero que otros hablen primero y después expongo mis dudas.		0.33875	1.64	0.9216
(15) 37.- Me desanimo fácilmente ante los contratiempos de la vida.		0.31522	1.42	0.7881
(17) 42.- Me gusta que mi novia (o) sea celosa (o).		0.34250	1.55	0.8634
(19) 46.- Cuando he roto con mi novia (o) siento que he perdido lo más valioso que tenía.		0.59066	1.50	0.8254
(23) 60.- Creo ser tímido.		0.46389	1.93	0.9837
(27) 66.- Siento gran emoción al ver una película romántica.		0.53131	2.09	0.9826
(28) 67.- Con frecuencia me lastima lo que la gente me dice.		- 0.32977	2.44	1.0458
Varianza explicada	14.1%	Valor eigen:	3.60026	N = 150

INTERPRETACION: (r).

TABLA 1  
(Continuación)

Variables (Reactivos)	FACTOR II	Peso Factorial	Media	Desviación Estándar
(3) 6.- Si mis padres regañan injustamente a un hermano (a) y el (ella) - no se defiende, salgo en su <u>defensa</u> .		- 0.71132	2.52	0.8492
(26)65.- Los cuidados sin límite de una -- madre hacia sus hijos, reflejan - un verdadero cariño.		- 0.46822	2.07	0.9561
Varianza explicada 6.5% INTERPRETACION: (E)	Valor eigen:	1.66974	N = 150	
FACTOR III				
(6) 11.- Uno debe luchar por sus ideales - aún cuando la sociedad no los entienda.		- 0.84761	2.84	0.5061
(35) 90.- El ser amigo de un jefe me dá -- más confianza en mi mismo.		0.30508	1.49	0.8333
Varianza explicada 6.3% INTERPRETACION: (e)	Valor eigen:	1.59984	N = 150	
FACTOR IV				
(36) 97.- Si un jefe le llama la atención a un compañero y él no se defiende - yo salgo en su ayuda, defensa.		0.75852	1.85	0.9393
(38)101.- No me agrada tener amistades de - otras religiones diferentes a la - mía.		0.40760	1.28	0.8833
Varianza explicada: 5.8% INTERPRETACION: (e <sub>1</sub> )	Valor eigen:	1.48381	N = 150	

TABLA 1  
(Continuación)

Variablen (Reactivos)	FACTOR V	Peso Factorial	Media	Desviación Estándar
(2) 2.- Me es fácil sentir afecto por mis- compañeros.		0.31489	2.40	0.9123
(10) 24.- Me gustaría tener amistades del me- dio literario (que escriban, hagan poesía, etc.)		0.33268	2.53	0.8247
(11) 26.- Mis compañeros me estiman porque - casi siempre estoy dispuesto a ayu- darles en lo que puedo.		0.68514	2.31	0.8834
(35) 90.- El ser amigo de un jefe me dá más- confianza en mí mismo.		0.39023	1.49	0.8333

Varianza explicada: 5.1%      Valor eigen: 1.29876      N = 150

INTERPRETACION: (R)

FACTOR VI

(12) 30.- Con un poco de ingenio logro que-- mis hermanos hagan las labores que me corresponden.		- 0.46008	1.33	0.7388
(34) 89.- Uno no tiene porque respetar a un- profesor que tiene escasos conoci- mientos sobre su materia.		- 0.66430	1.25	0.6339

Varianza explicada: 4.8%      Valor eigen: 1.22141      N = 150

INTERPRETACION: (E<sub>1</sub>)

FACTOR VII

(7) 12.- El único cariño genuino, es el de- los padres.		0.71294	1.54	1.0339
(13) 33.- Me interesa que mis compañeros me- estimen.		0.56506	2.59	0.9561

Varianza explicada: 4.3%      Valor eigen: 1.10187      N = 150

INTERPRETACION: (r<sub>1</sub>)

TABLA 1

(Continuación)

Variables (Reactivos)	FACTOR VIII	Peso Factorial	Media	Desviación Estándar
(8) 14.- Antes de hablarle a una muchacha - (o) analizó las probabilidades pa- ra establecer una buena relación.		0.81898	2.26	1.1139
(29) 70.- Busco formas diversas para poderme entender con mi familia.		0.37526	2.45	0.8940
(30) 73.- Me satisface aparecer como los de- más esperan que yo sea.		0.36868	1.90	0.9745
(39) 102.- El tener estudios es lo único que- puede hacer que uno tenga éxito en la vida.		0.33227	1.61	0.9180

Varianza explicada: 11.2%

Valor eigen: 2.75824

N = 150

INTERPRETACION: (m)

## FACTOR IX

(9) 21.- Mis compañeros me identifican como una persona seria y cumplida.		0.49916	2.25	0.9844
(18) 44.- Me agradan los profesores "barcos" (que echen relajo y no sean exigen- tes).	-	0.44715	1.20	0.5592
(20) 55.- Me considero una persona ordenada en mis cosas.		0.55164	2.32	0.9232
(22) 58.- Los comprobantes de pago, suelo - guardarlos por algunos años.		0.35737	2.33	0.9388

Varianza explicada: 9.4%

Valor eigen: 2.33324

N = 150

INTERPRETACION: (A)

TABLA 1  
(Continuación)

Variables (Reactivos)	FACTOR X	Peso Factorial	Media	Desviación Estándar
(4) 8.- Me agrada cambiar con frecuencia el orden de mis útiles de trabajo.		- 0.34965	1.76	0.9601
(16) 40.- Me gusta que en mi casa cambien con frecuencia la disposición de los muebles.		- 0.81468	1.93	0.9876
(33) 82.- Me agrada cambiar con frecuencia las cosas de un lugar a otro.		- 0.77038	1.79	0.9783
Varianza explicada: 7.6%		Valor eigen: 1.87486		N = 150

INTERPRETACION: (a)

FACTOR XI

(21) 57.- Procuero no copiar en exámenes --- para evitarme un mal rato con el profesor.		- 0.42015	2.50	0.8572
(24) 61.- Creo que el modo más fácil de sacar buenas calificaciones, es estar de acuerdo con todo lo que nos dicen los maestros.		- 0.68042	1.23	0.6284
(25) 62.- Los jefes se forman un mejor concepto de uno cuando uno es amigo de los compañeros responsables.		- 0.33059	1.80	0.9483
(3) 75.- Cuando hago algo, mi principal preocupación es que mis actos estén de acuerdo a la opinión general.		- 0.46766	1.48	0.8412
Varianza explicada: 5.9%		Valor eigen: 1.45215		N = 150

INTERPRETACION: (A<sub>1</sub>)

TABLA 1  
(Continuación)

Variables (Reactivos)	FACTOR XII	Peso Factorial	Media	Desviación Estándar
(4) 1.- Resuelvo mejor un problema estudián- dolo solo que discutiéndolo con --- otras personas.		0.66736	1.80	0.9810
(14) 34.- En mi tiempo libre procuro permane- cer en mi casa.		0.34134	2.20	0.9762
Varianza explicada: 5.6%		Valor eigen: 1.37824		N = 150
INTERPRETACION: (A <sub>2</sub> )				
FACTOR XIII				
(32) 76.- Antes de escoger mi carrera (actual trabajo) me interesé en otras posi- bilidades de estudio.		0.73150	1.81	0.9789
(37) 98.- No me gusta que mis compañeros sean relajientos.		0.32765	2.47	1.0278
Varianza explicada: 5.0%		Valor eigen: 1.24009		N = 150
INTERPRETACION: (M)				

( ) Numeración del cuestionario final

TABLA 2

VALIDEZ RELEVANTE \* DEL INSTRUMENTO FACTORIAL

Reactivos	$h^2$	$\bar{h}^2$	$\sqrt{h}$
FACTOR I			
09	0.59527	0.5019857	0.708509
37	0.47066		
42	0.49290		
46	0.55870		
60	0.41528		
66	0.39276		
67	0.58833		
FACTOR II			
06	0.64143	0.54869	0.740729
65	0.45593		
FACTOR III			
11	0.79698	0.64563	0.803511
90	0.49428		
FACTOR IV			
97	0.65756	0.510735	0.7146573
101	0.36391		
FACTOR V			
02	0.33975	0.460997	0.678968
24	0.46482		
26	0.54514		
90	0.49428		



TABLA 2  
(Continuación)

Reactivos	FACTOR VI		
	$h^2$	$\bar{h}^2$	$\sqrt{h}$
30	0.39461	0.481995	0.6942586
89	0.56938		
	FACTOR VII		
12	0.73850	0.58248	0.7632038
33	0.42646		
	FACTOR VIII		
14	0.79529	0.49296	0.702111
70	0.31835		
73	0.26812		
102	0.59008		
	FACTOR IX		
21	0.30272	0.394305	0.627937
44	0.50622		
55	0.44291		
58	0.32537		

TABLA 2

(Continuación)

Reactivos	FACTOR X		
	$h^2$	$\bar{h}^2$	$\sqrt{h}$
08	0.73031	0.7237833	0.8507546
40	0.74250		
82	0.69854		
	FACTOR XI		
57	0.50521	0.459005	0.677499
61	0.59188		
62	0.37805		
75	0.36088		
	FACTOR XII		
01	0.53875	0.597895	0.7732367
34	0.65704		
	FACTOR XIII		
76	0.61605	0.58226	0.7630596
98	0.54847		
		Validez Relevante	Validez de Const.
Gpo. I (F: I - VII):		.7291	46.8%
Gpo. II (F: VIII - XIII):		.7315	44.7%

\* Guilford, 1954

TABLA 3

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

<u>Factor</u>	<u>Nombre</u>	<u>Coef. Alfa</u>	<u>N</u>	<u>k</u>	<u>gl</u>	<u>p</u>
I	r	0.383	150	7	143	^ 0.01
II	B	0.377	150	2	148	^ 0.01
III	e	0.463	150	2	148	^ 0.01
IV	e <sub>1</sub>	0.435	150	2	148	^ 0.01
V	R	0.411	150	4	146	^ 0.01
VI	E <sub>1</sub>	0.400	150	2	148	^ 0.01
VII	r <sub>1</sub>	0.570	150	2	148	^ 0.01
VIII	m	0.502	150	4	146	^ 0.01
IX	A	0.220	150	4	146	0.05
X	a	0.472	150	5	145	^ 0.01
XI	A <sub>1</sub>	0.474	150	4	146	^ 0.01
XII	A <sub>2</sub>	0.326	150	2	148	^ 0.01
XIII	M	0.288	150	2	148	^ 0.01

TABLA 4  
BAREMOS DE CALIFICACION DEL CUESTIONARIO  
FACTORIAL FINAL

## FACTOR I

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.213	-1.787	-1.362	-0.837	-0.412	0.013	0.438	0.863	1.288	1.713
-1.788	-1.363	-0.838	-0.413	-0.012	0.437	0.862	1.287	1.712	2.341

## FACTOR II

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.140	-1.712	-1.284	-0.856	-0.428	0.000	0.438	0.856	1.284	1.712
-1.713	-1.285	-0.857	-0.429	-0.001	0.427	0.855	1.283	1.711	2.457

## FACTOR III

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.281	-1.825	-1.369	-0.913	-0.457	-0.001	0.455	0.911	1.367	1.823
-1.826	-1.370	-0.914	-0.458	-0.002	0.454	0.910	1.366	1.822	3.513

TABLA 4  
CONTINUACION

FACTOR IV

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.133	-1.704	-1.275	-0.846	-0.417	0.012	0.441	0.870	1.299	1.728
-1.705	-1.276	-0.847	-0.418	0.011	0.440	0.869	1.298	1.727	2.649

FACTOR V

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.108	-1.687	-1.266	-0.845	-0.424	-0.003	0.418	0.839	1.260	1.681
-1.688	-1.267	-0.846	-0.425	-0.004	0.417	0.838	1.259	1.680	1.806

FACTOR VI

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.630	-1.653	-1.236	-0.819	-0.402	0.015	0.432	0.849	1.266	1.683
-1.654	-1.237	-0.820	-0.403	0.014	0.431	0.848	1.265	1.682	2.099

FACTOR VII

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.315	-1.769	-1.331	-0.893	-0.455	-0.017	0.421	0.859	1.297	1.735
-1.770	-1.332	-0.894	-0.456	-0.018	0.420	0.858	1.296	1.734	5.952

TABLE 4  
CONTINUACION

FACTOR VIII

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.264	-1.811	-1.358	-0.905	-0.452	0.001	0.454	0.907	1.360	1.813
-1.812	-1.359	-0.906	-0.453	0.000	0.453	0.906	1.359	1.812	4.182

FACTOR IX

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.390	-1.675	-1.256	-0.837	-0.418	0.001	0.420	0.839	1.258	1.677
-1.676	-1.257	-0.838	-0.419	0.000	0.419	0.838	1.257	1.676	2.096

FACTOR X

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.311	-1.850	-1.389	-0.928	-0.467	-0.006	0.455	0.916	1.377	1.838
-1.851	-1.390	-0.929	-0.468	-0.007	0.454	0.915	1.376	1.837	2.298

FACTOR XI

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.820	-1.731	-1.302	-0.873	-0.444	-0.015	0.414	0.843	1.272	1.701
-1.732	-1.303	-0.874	-0.445	-0.016	0.413	0.842	1.271	1.700	2.129

TABLA 4  
CONTINUACION

## FACTOR XII

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.051	-1.638	-1.225	-0.812	-0.399	0.014	0.427	0.840	1.253	1.666
-1.639	-1.226	-0.813	-0.400	0.013	0.426	0.839	1.252	1.665	2.299

## FACTOR XIII

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-2.097	-1.676	-1.255	-0.834	-0.413	0.008	0.429	0.850	1.271	1.692
-1.677	-1.256	-0.835	-0.414	0.007	0.428	0.849	1.270	1.691	2.459

TABLA 5PUNTAJES FACTORIALES

<u>Factor</u>	<u>Media</u>	<u>Desv. Standard</u>	<u>Error Standard</u>
I	0.012	0.850	0.069
II	- 0.001	0.856	0.070
III	- 0.002	0.911	0.074
IV	0.011	0.857	0.070
V	- 0.004	0.842	0.069
VI	0.014	0.833	0.068
VII	- 0.018	0.875	0.071
VIII	0.000	0.905	0.074
IX	- 0.000	0.837	0.068
X	- 0.007	0.921	0.075
XI	- 0.016	0.857	0.070
XII	0.013	0.826	0.067
XIII	0.007	0.842	0.069



APENDICE A  
 Questionario Factorial Final  
 I N S T R U C C I O N E S

Este cuestionario consta de una serie de aseveraciones o proposiciones que tratan sobre diferentes temas.

A través de él deseamos conocer sus actitudes e intereses.

No existen respuestas "buenas o malas" ya que cada persona tiene diferentes puntos de vista.

Por tal razón, basta con que usted responda en forma espontánea y sincera - para que la información sea válida y precisa.

PROCEDIMIENTO

Cada proposición tiene tres posibles respuestas

- |           |                               |          |
|-----------|-------------------------------|----------|
| A) Cierto | B) No sabría decir<br>En duda | C) Falso |
|-----------|-------------------------------|----------|

Usted marcará con una X en su hoja de respuestas, la letra que corresponda - a Cierto, si el contenido de la oración se apega a su manera de pensar, sentir o actuar y señalará con una X la letra que indique FALSO cuando no co--rresponda a su caso.

Sólo marcará la letra B en caso de que verdaderamente no pueda definir sus respuestas.

Al responder este cuestionario tenga en mente los siguientes puntos:

1. Dé la primera respuesta que en forma espontánea le venga a la mente. Las aseveraciones pueden no corresponder totalmente a su manera de pensar, - pero procure responder considerando la respuesta mas afín a usted.
2. Algunas proposiciones podrán no responder a su situación actual, pero -- imagínese colocado en ellas y responda.
3. Procure no marcar la letra B ya que indica duda, e invalida su respuesta.
4. Asegúrese de responder siguiendo el mismo orden del cuestionario. No de--je de contestar ninguna aseveración.
5. Responda con toda la honestidad posible.

Evite marcar la respuesta que le parezca la "más aceptable" para impresionar al examinador.

1. Resuelvo mejor un problema estudiándolo solo, que discutiéndolo con otras personas  
a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso
2. Me es fácil sentir afecto por mis compañeros  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto
3. Si mis padres regañan injustamente a un hermano (a) y él (ella) no se defiende, salgo en su defensa  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto
4. Me agrada cambiar con frecuencia el orden de mis útiles de trabajo  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
5. Para evitar burlas entre mis compañeros, espero que otros hablen primero y después expongo mis dudas  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto
6. Uno debe luchar por sus ideales aún cuando la sociedad no los entienda  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
7. El único cariño genuino, es el de los padres  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
8. Antes de hablarle a una muchacha (o) analizo las probabilidades para establecer una buena relación  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
9. Mis compañeros me identifican como una persona seria y cumplida  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto
10. Me gustaría tener amistades del medio literario (que escriban, hagan poesía, etc.)  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso

11. Mis compañeros me estiman porque casi siempre estoy dispuesto a ayudarles en lo que puedo  
a) Cierto                                  b) En duda                                  c) Falso
12. Con un poco de ingenio logro que mis hermanos hagan las labores que me corresponden  
a) Cierto                                  b) En duda                                  c) Falso
13. Me interesa que mis compañeros me estimen  
a) Cierto                                  b) No sabría decir                          c) Falso
14. En mi tiempo libre procuro permanecer en mi casa  
a) Cierto                                  b) En duda                                  c) Falso
15. Me desanimo fácilmente ante los contratiempos de la vida  
a) Cierto                                  b) En duda                                  c) Falso
16. Me gusta que en mi casa cambien con frecuencia la disposición de los muebles  
a) Cierto                                  b) No sabría decir                          c) Falso
17. Me gusta que mi novia (o) sea celosa (o)  
a) Cierto                                  b) No sabría decir                          c) Falso
18. Me agradan los profesores "barcos" ( que echan relajo y no son exigentes )  
a) Cierto                                  b) No sabría decir                          c) Falso
19. Cuando he roto con mi novia (o) siento que he perdido lo más valioso que tenía  
a) Falso    b) No sabría decir                          c) Cierto

20. Me considero una persona ordenada en mis cosas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
21. Procuro no copiar en exámenes para evitarme un mal rato con el profesor  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
22. Los comprobantes de pago suelo guardarlos por algunos años  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
23. Creo ser tímido  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
24. Creo que el modo mas fácil de sacar buenas calificaciones es estar de acuerdo con todo lo que nos dicen los maestros  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
25. Los jefes se forman un mejor concepto de uno, cuando uno es amigo de los compañeros responsables  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
26. Los cuidados sin límite de una madre hacia sus hijos reflejan un verdadero cariño  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
27. Siento gran emoción al ver una película romántica  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
28. Con frecuencia me lastima lo que la gente me dice  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto

29. Busco formas diversas para poderme entender con mi familia  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
30. Me satisface aparecer como los demás esperan que yo sea  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
31. Cuando hago algo, mi principal preocupación es que mis actos estén -  
de acuerdo a la opinión general  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
32. Antes de escoger mi carrera (actual trabajo) me interesé en otras po-  
sibilidades de estudio  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
33. Me agrada cambiar con frecuencia las cosas de un lugar a otro  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
34. Uno no tiene porque respetar a un profesor que tiene escasos conoci-  
mientos sobre su materia  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
35. El ser amigo de un jefe me dá mas confianza en mí mismo  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
36. Si un jefe llama la atención a un compañero y él no se defiende, yo -  
salgo en su ayuda, defensa  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
37. No me gusta que mis compañeros sean relajentos  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto

38. No me agrada tener amistades de otras religiones diferentes a la --  
mía
- a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso
39. El tener estudios es lo único que puede hacer que uno tenga éxito en  
la vida
- a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso

CALIFICACION : Cada reactivo del cuestionario se evalúa en una escala de 3 puntos. Las opciones " cierto " tienen un valor de 3; " en duda o no sabría decir " califican con 2 y las opciones - - " falso " valen 1.

APENDICE A a.1

HOJA DE RESPUESTAS

NOMBRE \_\_\_\_\_ SEXO \_\_\_\_\_ EDAD \_\_\_\_\_

NO. DE CTA./FILIAACION \_\_\_\_\_ EDO. CIVIL \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

ESCOLARIDAD \_\_\_\_\_ OCUPACION \_\_\_\_\_

	A	B	C
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			

	A	B	C
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			

	A	B	C
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			

A P E N D I C E    A    a.2

CLAVE DE CALIFICACION

	A	B	C
	3	2	1
1			
	1	2	3
2			
	3	2	1
3			
	1	2	3
4			
	1	2	3
5			
	1	2	3
6			
	3	2	1
7			
	3	2	1
8			
	1	2	3
9			
	3	2	1
10			
	3	2	1
11			
	1	2	3
12			
	3	2	1
13			

	A	B	C
	3	2	1
14			
	3	2	1
15			
	1	2	3
16			
	3	2	1
17			
	1	2	3
18			
	1	2	3
19			
	1	2	3
20			
	1	2	3
21			
	1	2	3
22			
	3	2	1
23			
	1	2	3
24			
	3	2	1
25			
	1	2	3
26			

	A	B	C
	3	2	1
27			
	3	2	1
28			
	1	2	3
29			
	3	2	1
30			
	1	2	3
31			
	1	2	3
32			
	3	2	1
33			
	1	2	3
34			
	1	2	3
35			
	3	2	1
36			
	1	2	3
37			
	3	2	1
38			
	3	2	1
39			



APENDICE A a.3

HOJA DE RESULTADOS

PUNTAJES CRUDOS. CONVERSION A PUNTAJES Z CALCULO DE PUNTAJES FACTORIALES.  
CALIFICACION EN BAREMOS.

React.	FACTOR I "r"					
	X	$\bar{X}$	D.Est	Z	Coef Fact.	$\Sigma$
5	_____	-	1.64 / 0.9216 =	_____	(0.07935) =	_____
15	_____	-	1.42 / 0.7881 =	_____	(0.09761) =	_____
17	_____	-	1.55 / 0.8634 =	_____	(0.01783) =	_____
19	_____	-	1.50 / 0.8254 =	_____	(0.37710) =	_____
23	_____	-	1.93 / 0.9837 =	_____	(0.19291) =	_____
27	_____	-	2.09 / 0.9826 =	_____	(0.21902) =	_____
28	_____	-	2.44 / 1.0458 =	_____	(-0.13075) =	_____
					$\Sigma$ =	
					Calificación	_____

FACTOR <u>VII</u> "r <sub>1</sub> "						
7	_____	-	1.54 / 1.0339 =	_____	(0.58956) =	_____
13	_____	-	2.59 / 0.9561 =	_____	(0.17782) =	_____
					$\Sigma$ =	
					Calificación	_____

HOJA DE RESULTADOS  
( Continuación )

FACTOR III "e"

React.

	X	-	$\bar{X}$	D.Est.	=	Z	Coef Fact.	=	$\Sigma$
6	_____	-	2.84	/ 0.5061	=	_____	(-0.73321)	=	_____
35	_____	-	1.49	/ 0.8333	=	_____	(0.11256)	=	_____
									$\Sigma$ = _____
							Calificación		_____

FACTOR IV "e<sub>1</sub>"

36	_____	-	1.85	/ 0.9393	=	_____	(0.61474)	=	_____
38	_____	-	1.28	/ 0.8833	=	_____	(0.15908)	=	_____
									$\Sigma$ = _____
							Calificación		_____

FACTOR X "a"

4	_____	-	1.76	/ 0.9601	=	_____	(-0.07635)	=	_____
16	_____	-	1.93	/ 0.9876	=	_____	(-0.51776)	=	_____
33	_____	-	1.79	/ 0.9783	=	_____	(-0.37491)	=	_____
									$\Sigma$ = _____
							Calificación		_____

FACTOR VIII "m"

8	_____	-	2.26	/ 1.1139	=	_____	(0.67769)	=	_____
29	_____	-	2.45	/ 0.8940	=	_____	(0.08374)	=	_____
30	_____	-	1.90	/ 0.9745	=	_____	(0.07773)	=	_____
39	_____	-	1.61	/ 0.9180	=	_____	(0.08758)	=	_____
									$\Sigma$ = _____
							Calificación		_____

HOJA DE RESULTADOS  
( Continuación )

FACTOR V "R"

React.

	X	$\bar{X}$	D.Est.	Z	Coef Fact.	$\Sigma$
2	_____	2.40	0.9123	_____	(0.11148)	_____
10	_____	2.53	0.8247	_____	(0.15411)	_____
11	_____	2.31	0.8834	_____	(0.42139)	_____
35	_____	1.49	0.8333	_____	(0.19665)	_____
					$\Sigma$	_____
					Calificación	_____

FACTOR II "E"

3	_____	2.52	0.8492	_____	(-0.52318)	_____
26	_____	2.07	0.9561	_____	(-0.23354)	_____
					$\Sigma$	_____
					Calificación	_____

FACTOR VI "B<sub>1</sub>"

12	_____	1.33	0.7388	_____	(-0.20083)	_____
34	_____	1.25	0.6339	_____	(-0.47948)	_____
					$\Sigma$	_____
					Calificación	_____

FACTOR IX "A"

9	_____	2.25	0.9844	_____	(0.20371)	_____
18	_____	1.20	0.5592	_____	(-0.21442)	_____
20	_____	2.32	0.9232	_____	(0.24007)	_____
22	_____	2.33	0.9388	_____	(0.15753)	_____
					$\Sigma$	_____
					Calificación	_____

HOJA DE RESULTADOS  
(Continuación)

FACTOR XI "A<sub>1</sub>"

Reac.

	X	$\bar{X}$	D.Est.	Z	Coef Fact	$\Sigma$
21	_____	-	2.50 / 0.8572	= _____	(-0.20637)	= _____
24	_____	-	1.23 / 0.6284	= _____	(-0.42560)	= _____
25	_____	-	1.80 / 0.9483	= _____	(-0.12555)	= _____
31	_____	-	1.48 / 0.8412	= _____	(-0.16810)	= _____
					$\Sigma$ =	
					Calificación	_____

FACTOR XII "A<sub>2</sub>"

1	_____	-	1.80 / 0.9810	= _____	(0.47500)	= _____
14	_____	-	2.20 / 0.9762	= _____	(0.23704)	= _____
					$\Sigma$ =	
					Calificación	_____

FACTOR XIII "M"

32	_____	-	1.81 / 0.9789	= _____	(0.53542)	= _____
37	_____	-	2.47 / 1.0278	= _____	(0.21406)	= _____
					$\Sigma$ =	
					Calificación	_____

A P E N D I C E B  
COEFICIENTES FACTORALES DEL CUESTIONARIO

Factor	Variables (Reactivos)*	Coefficientes Factoriales
I	9 (5)	0.07935
	37 (15)	0.09761
	42 (17)	0.017835
	46 (19)	0.37710
	60 (23)	0.19291
	66 (27)	0.21902
	67 (28)	- 0.13075
II	6 (3)	- 0.52318
	65 (26)	- 0.23354
III	11 (6)	- 0.73321
	90 (35)	0.11256
IV	97 (36)	0.61474
	101 (38)	0.15908
V	2 (2)	0.11148
	24 (10)	0.15411
	26 (11)	0.42139
	90 (35)	0.19665

## A P E N D I C E B

(Continuación)

Factor	Variables (Reactivos) *	Coefficientes Factoriales
VI	30 (12)	- 0.20083
	89 (34)	- 0.47948
VII	12 (7)	0.58956
	33 (13)	0.17782
VIII	14 (8)	0.67769
	70 (29)	0.08374
	73 (30)	0.07773
	102 (39)	0.08758
IX	21 (9)	0.20371
	44 (18)	- 0.21442
	55 (20)	0.24007
	58 (22)	0.15753
X	8 (4)	- 0.07635
	40 (16)	- 0.51776
	82 (35)	- 0.37491

## A P E N D I C E B

(Continuación)

Factor	Variables (Reactivos)*	Coefficientes Factoriales
XI	57 (21)	- 0.20637
	61 (24)	- 0.42560
	62 (25)	- 0.12555
	75 (31)	- 0.16810
XII	1 (1)	0.47500
	34 (14)	0.23704
XIII	76 (32)	0.53542
	98 (37)	0.21406

Para obtener las calificaciones factoriales compuestas de cada sujeto en cada factor, se deben transformar los puntajes crudos obtenidos por los sujetos en las variables correspondientes de dicho factor a puntajes Z y éstos multiplicarse por los coeficientes factoriales correspondientes, su mándose o restándose estos datos dependiendo del signo asociado a los -- coeficientes factoriales respectivos.

\* Los números a la izquierda sin paréntesis corresponden a la numeración del cuestionario original; los de la derecha entre paréntesis corresponden a la numeración del cuestionario factorial "final".

## APENDICE C

( Cuestionario Piloto No. 1 )

### INSTRUCCIONES

Dentro de este cuadernillo encontrará usted una serie de aseveraciones. A través de ellas deseamos conocer sus actitudes e intereses. No existen respuestas "buenas o malas" pues cada persona tiene derecho a poseer sus propios puntos de vista. Por tal razón basta con que usted responda en forma espontánea y sincera, para que la información sea precisa.

Cada aseveración o proposición consta de tres posibles respuestas: a b c. En la hoja de respuestas, que se le dá por separado, anotará sus contestaciones, marcando con una cruz cualquiera de las tres letras.

EJEMPLOS:

- 1.- Me agrada escuchar música clásica  
     a) Mucho                      b) Regular                      c) Poco
- 2.- Me interesa leer sobre deportes.  
     a) Generalmente              b) Algunas veces              c) Ocasionalmente

Usted respondería con una cruz sobre a si su interés por la música clásica es muy grande; b si es moderado y c si es escaso.

En el ejemplo No. 2, marcará la letra a si casi siempre lee temas o reportajes sobre deportes; b si lee de vez en cuando y c cuando rara vez lea sobre ese tema.

La mayor parte de las proposiciones están planteadas como los ejemplos anteriores. Generalmente la posibilidad b indica indecisión, duda, "no sabría decir", por lo que es conveniente evitar marcar esa letra, a menos que sea casi imposible contestar de otra manera. En contados casos b constituye -- una respuesta definida, sólo entonces su significado es diferente y puede marcarse como cualquier otra respuesta.

Al responder este cuestionario, tenga en mente los siguientes puntos:

- 1.- No se le pide que medite sus respuestas. Dé la primera respuesta que en forma espontánea le venga a la mente. Las aseveraciones pueden no corresponder totalmente a su manera de pensar, pero procure responder considerando la respuesta mas afín a usted.
- 2.- Procure no marcar la letra b ya que ello indica duda.
- 3.- Asegúrese de responder siguiendo el mismo orden del cuestionario. No deje ninguna proposición sin contestar.
- 4.- Responda con toda la honestidad posible, de acuerdo con lo que para usted sea cierto. Evite marcar la respuesta que le parezca "la más aceptable" para impresionar al examinador.



1. En mi tiempo libre me gusta.  
a) Reunirme con amigos      b) Me es indiferente      c) Permanecer solo
2. Cuando se me dificulta el estudio de una materia, trato de aclararlo con el maestro.  
a) Generalmente      b) Algunas veces      c) Ocasionalmente
3. Los consejos bien intencionados de una madre, deben ser aceptados por los hijos.  
a) Sí      b) A veces      c) No
4. El deporte que mas me agrada es  
a) El basket ball      b) Natación      c) Ninguno
5. Cuando presto un libro a un compañero, confío en que me lo devolverá  
a) Ocasionalmente      b) A veces      c) Generalmente
6. Cuando un hermano menor está enfermo, me preocupo  
a) Mucho      b) Regular      c) Poco
7. Cuando encuentro dificultad para realizar mis proyectos, acepto sugerencias  
a) Ocasionalmente      b) A veces      c) Generalmente
8. Los conocimientos que imparten los maestros deben ser aceptados sin reserva  
a) Generalmente      b) Algunas veces      c) Ocasionalmente
9. La amistad es la relación en la que mayor lealtad existe  
a) No.      b) A veces      c) Sí
10. De los siguientes deportes el que más me gusta es  
a) Box      b) Foot-ball      c) Ninguno
11. Si me resulta difícil entender lo que tengo que estudiar, busco ayuda  
a) Generalmente      b) Algunas veces      c) Ocasionalmente
12. La autoridad razonable de un padre, merece respeto  
a) Ocasionalmente      b) Algunas veces      c) Generalmente

13. Al ver una película triste, suelo llorar  
 a) Generalmente            b) Algunas veces            c) Rara vez
14. Cuando se plantean problemas escolares de relación maestro-alumno:  
 a) Generalmente            b) Algunas ocasiones            c) Rara vez  
 exteriorizo mi  
 opinión
15. Sabiendo que mi novia(o) me quiere:  
 a) Aceptaría que            b) No sabría decir            c) No aceptaría  
 tuviera amigos(as)
16. Uno debe valorarse a sí mismo  
 a) En base a la            b) Indistinto            c) De acuerdo a sus  
 opinión de -            méritos  
 otros
17. Me enoja que me corrija un profesor, cuando me he equivocado al expo-  
 ner un tema de clase  
 a) Sí            b) A veces            c) No
18. La ruptura de relaciones amorosas de un hermano (a) me provoca gran -  
 tristeza  
 a) Sí            b) A veces            c) No
19. Estudiando regularmente  
 a) Podría no terminar            b) Indeciso            c) No podría terminarla  
 mi carrera
20. Cuando preparo un examen, estoy seguro de pasarlo  
 a) Muy bien            b) Bien            c) Regular
21. Es importante que un hijo gube su conducta tomando en cuenta la opi-  
 nión de su madre  
 a) Sí            b) A veces            c) No
22. Las posibilidades de trabajo de un profesionista recibido son  
 a) Muy buenas            b) Regulares            c) Malas
23. Las relaciones actuales entre compañeros, son positivas  
 a) Ocasionalmente            b) Algunas veces            c) Generalmente
24. Creo que mis amigos se expresan mal de mí cuando estoy ausente  
 a) Sí            b) A veces            c) No

25. Entre diferentes posibilidades de trabajo, escogería  
 a) La que mejor conociera      b) La que más me gustara      c) La que mayor dinero me proporcionara
26. Me gusta que mis compañeros reconozcan públicamente mis cualidades como estudiante.  
 a) Sí      b) A veces      c) No
27. Un padre debe ser obedecido sin reserva  
 a) Sí      b) A veces      c) No
28. Para mí la mujer ideal sería  
 a) La que se pareciera a mí en gustos, intereses, etc.      b) La mujer bella      c) Otras características
29. Cuando un compañero necesita apuntes, se los presto  
 a) Ocasionalmente      b) A veces      c) Generalmente
30. El amor entre los padres determina la felicidad de los hijos  
 a) Ocasionalmente      b) Algunas veces      c) Generalmente
31. La organización de nuestro gobierno me parece  
 a) Muy buena      b) Regular      c) Mala
32. En la realización de una labor de investigación, me gusta trabajar  
 a) En equipo      b) Indistinto      c) Solo
33. Me agrada ser líder y dar ordenes a mis amigos  
 a) Ocasionalmente      b) Algunas veces      c) Generalmente
34. Cuando uno está molesto con una persona, debe hacersele saber en cualquier momento o lugar  
 a) Sí      b) A veces      c) No
35. He copiado en los exámenes  
 a) Sí      b) No sabría decir      c) No
36. El matrimonio restringe la libertad de acción de los esposos  
 a) Generalmente      b) Algunas veces      c) Ocasionalmente
37. Los niños pobres  
 a) Me entristecen      b) Indistinto      c) No me entristecen

38. Me siento más a gusto cuando llevo a cabo un trabajo, guiado por  
a) La iniciativa      b) Indistinto      c) La iniciativa personal  
de un maestro
39. El día de las madres representa una celebración  
a) Muy importante      b) Importante      c) Poco importante
40. La relación con los niños  
a) Me desagrada      b) Me es indiferente      c) Me agrada
41. Me agrada ser el coordinador de equipos de trabajo  
a) Ocasionalmente      b) Algunas veces      c) Generalmente
42. Si el aclarar una situación molesta con mi novia (o) pudiera acarrearle  
el perderla (o)  
a) Lo aclararía      b) No sabría decir      c) No lo aclararía
43. Las puestas de sol provocan en mí  
a) Placer      b) Indiferencia      c) Nostalgia
44. Me gusta copiar el trabajo ya hecho por mis compañeros  
a) Sí      b) Algunas veces      c) No
45. Un padre debe sacrificarse por el bien de sus hijos  
a) Generalmente      b) Algunas veces      c) Ocasionalmente
46. El orden, cuidado y limpieza, son cualidades que me agradan  
a) Poco      b) Regular      c) Mucho
47. En los exámenes he pasado o me han pasado las respuestas  
a) Sí      b) No sabría decir      c) No
48. Es necesario conocer a los amigos para saber cómo llevarse mejor con  
ellos  
a) Generalmente      b) Algunas veces      c) Ocasionalmente
49. En las reuniones cuento chistes y hago bromas  
a) Rara vez      b) Algunas veces      c) Generalmente
50. Alguna vez me he quedado con apuntes o libros ajenos  
a) Sí      b) No sabría decir      c) No





## APENDICE C

( Cuestionario Piloto No. 2 )

### INSTRUCCIONES

Dentro de este cuadernillo encontrará usted una serie de aseveraciones. A través de ellas deseamos conocer sus actitudes e intereses. No existen respuestas "buenas o malas" pues cada persona tiene derecho a poseer sus propios puntos de vista. Por tal razón basta con que usted responda en forma espontánea y sincera, para que la información sea precisa.

Cada aseveración o proposición consta de tres posibles respuestas; a b c. En la hoja de respuestas, que se le dá por separado, anotará sus contestaciones, marcando con una cruz cualquiera de las tres letras.

#### EJEMPLOS:

- 1.- Me agrada escuchar música clásica  
 a) Mucho                                      b) Regular                                      c) Poco
- 2.- Me interesa leer sobre deportes  
 a) Generalmente                              b) Algunas veces                              c) Ocasionalmente

Usted respondería con una cruz sobre a si su interés por la música clásica es muy grande; b si es moderado y c si es escaso.

En el ejemplo No. 2, marcará la letra a si casi siempre lee temas o reportajes sobre deportes; b si lee de vez en cuando y c cuando rara vez lee sobre ese tema.

La mayor parte de las proposiciones están planteadas como los ejemplos anteriores. Generalmente la posibilidad b indica indecisión, duda "no sabría decir", por lo que es conveniente evitar marcar esa letra, a menos que sea casi imposible contestar de otra manera. En contados casos b constituye una respuesta definida, sólo entonces su significado es diferente y puede marcarse como cualquier otra respuesta.

Al responder este cuestionario, tenga en mente los siguientes puntos:

- 1.- No se le pide que medite sus respuestas. Dé la primera respuesta que en forma espontánea le venga a la mente. Las aseveraciones pueden no corresponder totalmente a su manera de pensar, pero procure responder considerando la respuesta mas afín a usted.
- 2.- Procure no marcar la letra b ya que ello indica duda.
- 3.- Asegúrese de responder siguiendo el mismo orden del cuestionario. No deje ninguna proposición sin contestar.
- 4.- Responda con toda la honestidad posible, de acuerdo con lo que para usted sea cierto. Evite marcar la respuesta que le parezca "la más aceptable" para impresionar al examinador.

1. Cuando un niño no entiende la explicación que le doy, me alejo de él  
a) Generalmente                      b) Algunas veces                      c) Rara vez
2. Cuando repruebo una materia, me angustio  
a) Mucho                                      b) Regular                                      c) Poco
3. La novia ideal es la que es capaz de aceptar las fallas de uno  
a) Sí    b) No sabría decir                      c) No
4. Cuando otras personas tienen opiniones diferentes a la mía, acerca de problemas sociales  
a) Discuto hasta con                      b) No los tomo en -                      c) Reconozco que pueden  
    vencerlos de mí -                      cuenta                                      tener razón  
    opinión
5. Me gusta estudiar lo mínimo necesario para aprobar las materias  
a) Sí    b) A veces                                      c) No
6. Una madre debe ser abnegada  
a) Ocasionalmente                      b) Algunas veces                      c) Generalmente
7. Los logros en la vida se miden a través del crédito o valor que los de más le den  
a) Sí    b) A veces                                      c) No
8. Cuando un maestro comete un error en la exposición de la clase, debe uno ponerlo en su sitio  
a) Sí    b) No sabría decir                      c) No
9. Alguna vez he cometido un hurto a mis padres  
a) Sí    b) No sabría decir                      c) No
10. El mérito en el trabajo de uno, puede valorarse mediante la eficiencia lograda y la satisfacción interna  
a) Rara vez                                      b) Algunas veces                      c) Generalmente
11. Me gusta estudiar en lugares tranquilos apartados del ruido de la gente o del radio  
a) Rara vez                                      b) Algunas veces                      c) Generalmente
12. Me agrada que en la familia cada miembro tenga definido su papel  
a) No    b) A veces                                      c) Sí



13. Me agrada ser el centro de atracción de un grupo social  
a) Generalmente                  b) Algunas veces                  c) Rara vez
14. Procuro dar la impresión de saber, aún cuando tenga poco conocimiento sobre una materia  
a) Generalmente                  b) Algunas veces                  c) Ocasionalmente
15. Mi afecto lo expreso mediante el interés y responsabilidad por el -- bienestar de otra persona  
a) Ocasionalmente                  b) Algunas veces                  c) Generalmente
16. Soy muy puntual en mis citas o compromisos  
a) Ocasionalmente                  b) Algunas veces                  c) Generalmente
17. La posesión de conocimientos ha de conducirnos a un mundo mejor  
a) Sí                                  b) No sabría decir                  c) No
18. Si un amigo me pide prestado y yo cuento con regular cantidad de dinero  
a) Generalmente le                  b) Algunas veces                  c) Ocasionalmente le -  
    presto                                  presto
19. La vida debe vivirse con ligereza  
a) Sí                                  b) No sabría decir                  c) No
20. Los profesores que son enérgicos con la disciplina  
a) Me desagradan                  b) Me son indife-                  c) Me agradan  
    rentes
21. Ante las llamadas de atención de mi madre  
a) Llora                                  b) No sabría decir                  c) No llora
22. En el trabajo es bueno saber a ¿ quién adular ?  
a) Sí                                  b) No sabría decir                  c) No
23. Los maestros conocen a fondo las materias que imparten  
a) Generalmente                  b) Algunas veces                  c) Ocasionalmente
24. Hay que ser simpático y adaptable para tener amigos  
a) No                                  b) No sabría decir                  c) Sí



37. El sentido del humor ayuda o estimula la comunicación con las personas  
 a) Ocasionalmente      b) No sabría decir      c) Generalmente
38. El ser maestro implica tener conocimientos sólidos  
 a) Generalmente      b) Algunas veces      c) Ocasionalmente
39. Considero que los padres deben reconocer ampliamente los méritos - que uno tiene  
 a) Sí      b) No sabría decir      c) No
40. Experimento alegría en contacto con gente alegre  
 a) Ocasionalmente      b) Algunas veces      c) Generalmente
41. Los trabajos escritos los pospongo hasta el último momento  
 a) Generalmente      b) Algunas veces      c) Ocasionalmente
42. Las indicaciones de un padre deben ser aceptadas sin reserva  
 a) Sí      b) A veces      c) No
43. Las puestas del sol  
 a) No me agradan      b) Me es indiferente      c) Me agradan
44. Cuando un maestro necesita ayuda para el manejo de listas, calificaciones, etc.  
 a) Me propongo para ayudarlo      b) Espero que él me proponga      c) No me propongo para ayudarlo
45. Me gusta estar acompañado de mis amigos  
 a) Generalmente      b) Algunas veces      c) Ocasionalmente
46. Soy poco comunicativo de mi vida personal  
 a) Generalmente      b) Algunas veces      c) Ocasionalmente
47. El único propósito de la educación debería ser el de darle a los estudiantes medios para ganarse la vida  
 a) Sí      b) No sabría decir      c) No
48. Para el buen desarrollo de los hijos un padre debe ser  
 a) Estricto      b) No sabría decir      c) No estricto
49. El verme enfrentado a problemas personales  
 a) Me preocupa mucho      b) Regular      c) Me preocupa poco

50. Soy un estudiante  
 a) Regular                      b) Bueno                      c) Muy bueno
51. Cuando tengo dificultad de comunicación con mis hermanos (amigos)  
 a) Procuro acercarme a ellos      b) Me es indiferente      c) Me alejo de ellos
52. Cuando el medio que me rodea plantea cambios para bienestar común  
 a) No los acepto              b) Los acepto              c) Los acepto con reserva
53. Me agrada formar grupos de estudio  
 a) Ocasionalmente              b) No sabría decir      c) Generalmente
54. En caso de existir problemas de relación entre mis padres, estaría a favor de la  
 a) Tolerancia mutua      b) No sabría decir      c) La separación
55. Cuando me hacen una broma sencilla  
 a) Generalmente me enoja      b) Me es indiferente      c) Rara vez me enoja
56. El estudiar me resulta  
 a) Un poco difícil              b) Fácil                      c) Muy fácil
57. Una madre para con sus hijos debería ser  
 a) Tolerante y afable      b) Comprensiva y Afectuosa      c) Respetuosa y Paciente
58. La quietud y tranquilidad son rasgos  
 a) Poco habituales en mí      b) Variables              c) Habituales en mí
59. El nivel de rendimiento escolar exigido por los maestros es  
 a) Muy alto                      b) Regular                      c) Bajo
60. Si entre mis hermanos se entabla una fuerte discusión  
 a) No intervengo              b) No sabría decir      c) Intervengo como mediador.
61. Si me gastan una broma chistosa  
 a) No la celebro              b) Me es indiferente      c) La celebro

62. Creo que les caigo mal a mis compañeros  
 a) Frecuentemente      b) Algunas veces      c) Rara vez
63. Cuando un hermano menor me molesta  
 a) No le hago caso      b) Me molesto      c) Le hago ver su falta
64. Considero como valores esenciales en el hombre  
 a) La responsabilidad y justicia      b) El amor y comprensión      c) La posición y prestigio
65. Los cambios en los planes de estudios en que hacen trabajar más al alumno  
 a) No me agradan      b) No sabría decir      c) Me agradan
66. Si mi novia hubiera tenido experiencias sexuales o hubiera sido casada  
 a) No aceptaría casarme con ella      b) No sabría decir      c) Si aceptaría casarme con ella
67. La juventud tiene más posibilidades de ser feliz, que el adulto  
 a) Sí      b) No sabría decir      c) No
68. El tener relación de amistad con un maestro  
 a) Me enorgullece      b) Me es indiferente      c) No me enorgullece
69. La relación padre-hijo debería estar matizada por  
 a) Amor      b) Responsabilidad      c) Cordialidad
70. Es más probable que el adulto sea feliz cuando  
 a) Ha formado una familia      b) Ha alcanzado una posición social      c) Ha logrado una estabilidad interna
71. Cuando un compañero me ha ayudado en un examen, me agrada  
 a) Hacer cualquier cosa por él      b) Regalarle cosas      c) Ayudarle cuando puede
72. Cuando una novia (o) se empieza a alejar de mí  
 a) Le reclamo      b) Me muestra indiferente      c) Muestro mayor interés por ella (él)

73. En discusiones, cuando creo tener la razón
- |                                  |                    |                                    |
|----------------------------------|--------------------|------------------------------------|
| a) Expongo en privado mi opinión | b) Prefiero callar | c) Expongo abiertamente mi opinión |
|----------------------------------|--------------------|------------------------------------|
74. Yo sería un maestro estricto
- |       |                  |       |
|-------|------------------|-------|
| a) Sí | b) Algunas veces | c) No |
|-------|------------------|-------|
75. Me agradaría casarme con una muchacha (o)
- |           |                    |              |
|-----------|--------------------|--------------|
| a) Jovial | b) Comprensiva (o) | c) Seria (o) |
|-----------|--------------------|--------------|

## A P E N D I C E D

## COEFICIENTES DE CORRELACION BISERIAL PUNTUAL \*

## CUESTIONARIO PILOTO No. 1

Reactivo	r
2	.24
5	.26
6	.26
9	.27
12	.23
15	.27
23	.38
29	.24
30	.23
32	.41
35	.26
53	.31
55	.26
73	.33
75	.33

## CUESTIONARIO PILOTO No. 2

Reactivo	r
1	.30
4	.53
5	.35
7	.48
8	.33
11	.47
15	.47
16	.24
17	.53
18	.30
19	.52
21	.24
22	.35
25	.61
26	.26
27	.31
29	.35
31	.31
33	.40
36	.28
38	.24
39	.24
41	.26
42	.33
47	.57
48	.27
51	.31
52	.27
54	.65
55	.37
56	.39
58	.40
61	.35
62	.26
63	.35
65	.44
66	.55
67	.30
68	.24
70	.57
71	.24
72	.35
73	.31
74	.26
75	.24

\* Downie y Heath 1971

APENDICE E  
(Cuestionario Piloto No. 3)

INSTRUCCIONES

Dentro de este cuadernillo encontrará usted una serie de aseveraciones. A través de ellas deseamos conocer sus actitudes e intereses. No existen respuestas "buenas o malas" pues cada persona tiene derecho a poseer sus propios puntos de vista. Por tal razón basta con que usted responda en forma espontánea y sincera, para que la información sea precisa.

Cada aseveración o propósito consta de tres posibles respuestas; a b c. En la hoja de respuestas, que se le dá por separado, anotará sus contestaciones, marcando con una cruz cualquiera de las tres letras.

EJEMPLOS:

- 1.- Me agrada escuchar música clásica  
 a) Mucho                      b) Regular                      c) Poco
- 2.- Me interesa leer sobre Deportes  
 a) Generalmente              b) Algunas veces              c) Ocasionalmente

Usted respondería con una cruz sobre a si su interés por la música clásica es muy grande; b si es moderado y c si es escaso.

En el ejemplo No. 2, marcará la letra a si casi siempre lee temas o reportajes sobre Deportes; b si lee de vez en cuando y c cuando rara vez lea sobre ese tema.

La mayor parte de las proposiciones están planteadas como los ejemplos anteriores. Generalmente la posibilidad b indica indecisión, duda, "no sabría decir", por lo que es conveniente evitar marcar esa letra, a menos que sea casi imposible contestar de otra manera. En contados casos b constituye una respuesta definida, sólo entonces su significativo es diferente y puede marcarse como cualquier otra respuesta.

Al responder este cuestionario, tenga en mente los siguientes puntos:

- 1.- No se le pide que medite sus respuestas. Dé la primera respuesta que en forma espontánea le venga a la mente. Las aseveraciones pueden no corresponder totalmente a su manera de pensar, pero procure responder considerando la respuesta mas afín a usted.
- 2.- Procure no marcar la letra b ya que ello indica duda.
- 3.- Asegúrese de responder siguiendo el mismo orden del cuestionario. No deje ninguna proposición sin contestar.
- 4.- Responda con toda la honestidad posible, de acuerdo con lo que para usted sea cierto. Evite marcar la respuesta que le parezca "la más aceptable" para impresionar al examinador.



1. Soy más idealista que práctico  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
2. Elegí mi carrera porque muchos de mis amigos también la escogieron  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
3. Los cuidados sin límite de una madre hacia sus hijos, reflejan un -  
verdadero cariño  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
4. Me gusta tomar decisiones rápidas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
5. Cuando una materia se me dificulta, prefiero estudiarla al final  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
6. La lealtad es lo más importante en una relación de amistad  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
7. El ruido que comúnmente hacen los niños, me molesta  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
8. Me fué difícil elegir mi carrera  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
9. El amor incondicional de los padres hacia los hijos, debe prevalecer  
durante toda la vida  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
10. Con frecuencia pienso que debería haber tomado una decisión diferente  
a la que tomé  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
11. Mis compañeros me buscan porque casi siempre soy el animador del gru  
po  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
12. El amor a una persona debe demostrarse con mesura  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso





38. Me esmero en hacer bien los trabajos, para que el profesor se -  
forme una idea positiva de mí  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
39. Cuando entre mis amigos y yo ha surgido un problema, procuro -  
aprovechar el momento más propicio para aclararlo  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
40. La intensa propaganda de los objetos de consumo, me hace dudar -  
de la calidad de los mismos  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
41. Básicamente a través del estudio uno puede sobresalir en la vida  
a) Cierto                      b) En duda              c) Falso
42. Tengo por costumbre enfrentar de inmediato los problemas que sur-  
gen entre mis amigos y yo  
a) Falso                      b) En duda              c) Cierto
43. Cuando hago algo, mi principal preocupación es que mis actos es-  
tén de acuerdo con la opinión general  
a) Cierto                      b) En duda              c) Falso
44. Uno no debe adjudicarse más méritos de los que tiene  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
45. Con un poco de ingenio logro que mis hermanos hagan las labores -  
que me corresponden  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
46. En general soy una persona que habla poco  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
47. El respeto hacia un profesor, es independiente de la preparación -  
que tenga  
a) Falso                      b) En duda              c) Cierto
48. Busco formas diversas para poderme entender con mis padres  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
49. Casi siempre estoy bromeando  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto

50. Si un maestro injustamente llama la atención a un compañero y él no se defiende, yo salgo en su ayuda, defensa  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
51. El ser afectuoso es una cualidad que aprecio bastante en una mujer  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
52. Siento gran emoción al ver una película romántica  
a) Cierto                      b) En duda              c) Falso
53. Con frecuencia mis compañeros me designan jefe de algún trabajo de equipo  
a) Cierto                      b) En duda              c) Falso
54. No soy afectuoso con mis padres  
a) Cierto                      b) En duda              c) Falso
55. Soy afectuoso con las personas  
a) Falso                      b) En duda              c) Cierto
56. En investigaciones o trabajos de equipo, frecuentemente logro que mis compañeros participen más que yo  
a) Cierto                      b) En duda              c) Falso
57. En mi familia soy el que más iniciativa tiene  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
58. Me caracterizo por ser muy platicador  
a) Cierto                      b) En duda              c) Falso
59. Toda vez que es posible, delego en otros la responsabilidad de una tarea  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
60. No me agrada prestar cosas personales ni aún a mis hermanos  
a) Cierto                      b) En duda              c) Falso
61. Soy cauteloso en la expresión de mi afecto  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
62. No me desagrada que mis compañeros colaboren más que yo en una labor conjunta  
a) Falso                      b) En duda              c) Cierto

63. Mis hermanos son más cariñosos que yo  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
64. Es saludable manifestar las emociones que uno experimenta sin preocuparse mayormente por la reacción de las personas  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
65. Me abstengo de copiar en exámenes para valorar lo que realmente sé  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
66. Mis amigos me buscan mucho  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
67. Expreso mis sentimientos de acuerdo con la persona a quien trato  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
68. Uno no tiene porqué respetar a un profesor que tiene escasos conocimientos sobre su materia  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
69. El dinero me gusta obtenerlo por mi propio esfuerzo, no porque me lo den mis padres  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
70. Generalmente soy sincero en la expresión de mis sentimientos  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
71. Considero que el copiar es de gente irresponsable  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
72. Mis hermanos tienen más iniciativa que yo  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
73. Me desanimo fácilmente ante los contratiempos de la vida  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
74. Procuro no copiar en exámenes para evitarme un mal rato con el profesor  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
75. Tengo especial cuidado de no involucrar a mi familia en temas de conversación  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso

APENDICE E  
( Cuestionario Piloto No. 4 )  
INSTRUCCIONES

Dentro de este cuadernillo encontrará usted una serie de aseveraciones. A través de ellas deseamos conocer sus actitudes e intereses. No existen respuestas "buenas o malas" pues cada persona tiene derecho a poseer sus propios puntos de vista. Por tal razón basta con que usted responda en forma espontánea y sincera, para que la información sea precisa.

Cada aseveración o proposición consta de tres posibles respuestas: a b c. En la hoja de respuestas, que se le dá por separado, anotará sus contestaciones, marcando con una cruz cualquiera de las tres letras.

EJEMPLOS:

- 1.- Me agrada escuchar música clásica  
a) Mucho                      b) Regular                      c) Poco
- 2.- Me interesa leer sobre deportes  
a) Generalmente              b) Algunas veces              c) Ocasionalmente

Usted respondería con una cruz sobre a si su interés por la música clásica es muy grande; b si es moderado y c si es escaso.

En el ejemplo No. 2, marcará la letra a si casi siempre lee temas o reportajes sobre deportes; b si lee de vez en cuando y c cuando rara vez lea sobre ese tema.

La mayor parte de las proposiciones están planteadas como los ejemplos anteriores. Generalmente la posibilidad b indica indecisión, duda "no sabría decir", por lo que es conveniente evitar marcar esa letra, a menos que sea casi imposible contestar de otra manera. En contados casos b constituye una respuesta definida, sólo entonces su significado es diferente y puede marcarse como cualquiera otra respuesta.

Al responder este cuestionario, tenga en mente los siguientes puntos:

- 1.- No se le pide que medite sus respuestas. Dé la primera respuesta que en forma espontánea le venga a la mente. Las aseveraciones pueden no corresponder totalmente a su manera de pensar, pero procure responder considerando la respuesta mas afín a usted.
- 2.- Procure no marcar la letra b ya que ello indica duda
- 3.- Asegúrese de responder siguiendo el mismo orden del cuestionario. No deje ninguna proposición sin contestar.
- 4.- Responda con toda la honestidad posible, de acuerdo con lo que para usted sea cierto. Evite marcar la respuesta que le parezca "la más aceptable" para impresionar al examinador.

1. Me es fácil relacionarme con las personas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
2. Cuando cometo un error me preocupa que el maestro piense que soy torpe  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
3. Mis amistades piensas que es fácil conocerme  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
4. Me gusta que mi novia (o) sea celosa (o)  
a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso
5. El ser amigo de un profesor me dá más confianza en mí mismo  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto
6. Me gusta que en mi casa cambien frecuentemente la disposición de los muebles  
a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso
7. No me agrada que me hagan bromas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
8. Antes de escoger mi carrera me interesé en otras posibilidades de estudio  
a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso
9. Antes de hablarle a una muchacha (o) analizo las probabilidades para establecer una buena relación  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
10. Casi siempre reviso con mucho cuidado el estado en que me entregan y devuelven las cosas que presto  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto
11. Mis compañeros me identifican como un alumno estudioso y cumplido  
a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso
12. El tener amigos de diversas creencias religiosas me causa desasosiego  
a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso



13. Me satisface aparecer como los demás esperan que sea yo  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
14. Suelo guardar los apuntes de años pasados  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
15. Mi familia se caracteriza por ser ahorrativa  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto
16. Logro hacer amistad con las personas bastante tiempo después de que las he conocido  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
17. Cuando uno es amigo de alumnos estudiosos, los maestros se forman un mejor concepto de uno  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto
18. Si mis padres se divorcieran, me sentiría muy triste  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto
19. Casi siempre que me propongo hacer algo, lo logro  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
20. No me gusta que mis compañeros sean relajentos  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
21. Me provoca incomodidad el que un amigo se moleste conmigo por un incidente trivial  
a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso
22. Me interesa relacionarme con gente de la política  
a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso
23. Me interesa que mis compañeros me estimen  
a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso
24. Trato de conquistar a una muchacha (o) a través de regalos y halagos  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
25. Me interesa tratar con personas dedicadas a la pintura  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto

26. Por lo regular aún cuando el trabajo asignado por un profesor sea -  
soso y aburrido, lo llevo a cabo hasta terminarlo  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
27. Casi siempre analizo detalladamente las cualidades de una (un) mucha  
cha (o) antes de aceptarla (o)  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
28. Soy poco afecto a desvelarme por tener que terminar un trabajo  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
29. Me agradan los profesores que se caracterizan por su puntualidad  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
30. Me molesta que mis hermanos sean desordenados  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
31. Me gusta tener amistades del medio literario (que escriban, hagan poe  
sías, etc.)  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
32. Casi siempre suelo sentarme en el mismo lugar dentro del salón de cla  
ses  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
33. Si me pagaran estaría dispuesto (a) a cuidar a un familiar enfermo o  
anciano  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
34. Con un buen salario aceptaría el trabajo de cuidar enfermos mentales  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
35. Generalmente soy elegido coordinador de alguna comisión  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
36. Cuando entre familiares se entabla una discusión, me mantengo casi - -  
siempre al margen, para evitar complicaciones  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
37. Con frecuencia siento que no sé cómo expresar mi afecto  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso





63. Mis padres me consideran una persona muy responsable y serio  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Cierto
64. Prefiero quedarme en casa, que asistir a reuniones sociales  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
65. Me agradan los maestros "barcos"  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
66. Cuando un amigo difiere de mis puntos de vista sobre justicia social me alejo un poco de él  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
67. Soy poco afecto a los cambios de costumbres  
a) Falso                      b) No sabría decir      c) Falso
68. Las calificaciones por lo general, tienden a desvirtuar el objeto real de la educación  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
69. El cariño ilimitado de una madre es necesario para el desarrollo de los hijos  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
70. Con frecuencia me lastima lo que la gente me dice  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
71. Creo que el modo más fácil de sacar buenas calificaciones es estar de acuerdo con todo lo que dicen los maestros  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
72. En una familia, el sentido del humor es saludable  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
73. Como hobby colecciono cosas  
a) Cierto                      b) No sabría decir      c) Falso
74. Estudio en las horas libres, para tener tiempo de leer en casa  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
75. El único cariño genuino, es el de los padres  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso

APENDICE F  
(Cuestionario Piloto No. 5 )  
I N S T R U C C I O N E S

Este cuestionario consta de una serie de aseveraciones o proposiciones que tratan sobre diferentes temas.

A través de él deseamos conocer sus actitudes e intereses.

No existen respuestas "buenas o malas" ya que cada persona tiene diferentes puntos de vista.

Por tal razón, basta con que usted responda en forma espontánea y sincera - para que la información sea válida y precisa.

PROCEDIMIENTO

Cada proposición tiene tres posibles respuestas.

- |           |                               |          |
|-----------|-------------------------------|----------|
| A) Cierto | B) No sabría decir<br>En duda | C) Falso |
|-----------|-------------------------------|----------|

Usted marcará con una X en su hoja de respuestas, la letra que corresponda a Cierto, si el contenido de la oración se apega a su manera de pensar, sentir o actuar y señalará con una X la letra que indique FALSO cuando no correspondiera a su caso.

Sólo marcará la letra B en caso de que verdaderamente no pueda definir su - respuesta.

Al responder este cuestionario tenga en mente los siguientes puntos:

1. Dé la primera respuesta que en forma espontánea le venga a la mente. Las aseveraciones pueden no corresponder totalmente a su manera de pensar, - pero procure responder considerando la respuesta más afín a usted.
2. Algunas proposiciones podrán no responder a su situación actual, pero -- imagínese colocado en ellas y responda.
3. Procure no marcar la letra B ya que indica duda, e invalida su respuesta.
4. Asegúrese de responder siguiendo el mismo orden del cuestionario. No de- je de contestar ninguna aseveración.
5. Responda con toda la honestidad posible

Evite marcar la respuesta que le parezca la "más aceptable" para impresionar al examinador.

1. Cuando un trabajo se me dificulta, prefiero no pensar en ello  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
2. Resuelvo mejor un problema, estudiándolo solo, que discutiéndolo -  
con otras personas  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
3. La amabilidad acentuada de un compañero me hace dudar de su sinceridad  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
4. Cuando me uno a un grupo nuevo, me parece que encajo de inmediato  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
5. Me abstengo de copiar en exámenes para valorar lo que realmente sé  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
6. Si mis padres se divorciaran, me sentiría muy triste y abatido (a)  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
7. Elegir una carrera es difícil  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
8. Si mis padres establecen una norma de conducta arbitraria, simplemente no la obedezco  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
9. Me es fácil sentir afecto por mis compañeros  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
10. Soy cauteloso en la expresión de mi afecto  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
11. Cuando tengo dinero suficiente me gusta compartirlo con mis amigos -  
(amistades).  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso

12. El ruido que comúnmente hacen los niños, me molesta  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
13. Por lo regular, aún cuando el trabajo asignado por un jefe sea -  
aburrido, lo llevo a cabo hasta terminarlo  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
14. Me gustaría relacionarme con gente de la política para lograr un -  
buen puesto  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
15. Casi siempre que me propongo hacer algo, lo logro  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
16. Me agradan las autoridades que se caracterizan por su puntualidad  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
17. Mis compañeros me buscan porque casi siempre soy el animador del --  
grupo  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
18. Si mis padres regañan injustamente a un hermano (a) y él (ella) no  
se defiende, salgo en su defensa  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
19. La lealtad es lo más importante en una relación de amistad  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
20. Me agrada cambiar con frecuencia el orden de mis útiles de trabajo  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
21. Para evitar burlas entre mis compañeros, espero que otros hablen pri -  
mero y después expongo mis dudas  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
22. Me las ingenio para que mis compañeros colaboren más que yo, en un -  
trabajo de grupo  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto



23. Me desagrada prestar cosas personales, aún a mis hermanos  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
24. El ser afectuoso es una cualidad que aprecio bastante en una mujer  
(hombre)  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
25. Uno debe luchar por sus ideales aún cuando la sociedad no los entienda  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
26. El único cariño genuino, es el de los padres  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
27. En el trabajo me caracterizo por mi buen sentido del humor  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
28. Antes de hablarle a una muchacha (o) analizo las probabilidades para establecer una buena relación  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
29. Tengo por costumbre enfrentar de inmediato los problemas que surgen - entre mis amigos y yo  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
30. Con frecuencia siento que no sé como expresar mi afecto  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
31. El respeto hacia un profesor, es independiente de la preparación que tenga  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
32. Me molesta el que mis compañeros sean incumplidos  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
33. Casi siempre analizo detalladamente las cualidades de una(un) muchacha (o) antes de aceptarla (o) como amiga (o)  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto

34. Son importantes para mí los buenos modales de una persona  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
35. Como hobby colecciono cosas  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
36. Cuando un amigo difiere de mis puntos de vista sobre justicia social, me alejo de él  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
37. Mis compañeros me identifican como una persona seria y cumplida  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
38. Mis hermanos tienen más iniciativa que yo (son más emprendedores)  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
39. Prefiero aguantarme en el trabajo que tengo, que arriesgarme a -  
cambiar uno nuevo  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
40. Me gustaría tener amistades del medio literario (que escriban, hagan  
poesía, etc.)  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
41. El amor incondicional de los padres hacia los hijos debe prevalecer  
durante toda la vida  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
42. Mis compañeros me estiman porque casi siempre estoy dispuesto a ayu-  
darles en lo que puedo.  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
43. Acepté la actividad que realizo porque fue la que más a la mano se me  
presentó  
a) Cierto                      b) No-sabría decir                      c) Falso

44. Creo que la mayoría de los jefes son rígidos y de criterio estrecho  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
45. Si me sacara en la lotería una fuerte cantidad de dinero, la mayor parte la guardaría en el banco para tener asegurado mi futuro  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
46. Con un poco de ingenio logro que mis hermanos hagan las labores que me corresponden  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
47. Soy afectuoso con las personas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
48. Me agrada escribir poesías  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
49. Me interesa que mis compañeros me estimen  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
50. Cuando entre familiares se entabla una discusión, me mantengo casi siempre al margen, para evitar complicaciones  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
51. En mi tiempo libre procuro permanecer en mi casa  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
52. Cuando un amigo se molesta conmigo por un incidente trivial, no le doy mayor importancia  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
53. Soy poco afecto a los cambios de costumbres  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
54. Con frecuencia pienso que debería haber tomado una decisión diferente a la que tomé  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso



65. Soy poco afecto a desvelarme por tener que terminar un trabajo  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
66. Me agradan los profesores "barcos" (que echan relajo y no son exigentes).  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
67. Mis padres (familia) me consideran una persona responsable y seria  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
68. Cuando he roto con mi novio (a) siento que he perdido lo más valioso que tenía  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
69. Me desagrada que un amigo me haga ver una falla de mi carácter  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
70. Soy afecto a ahorrar, para prever problemas futuros  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
71. En mi familia soy el que más iniciativa tiene  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
72. En investigaciones o trabajos de equipo, frecuentemente logro que mis compañeros participen más que yo  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
73. Con frecuencia suelo soñar despierto  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
74. Mis amigos me consideran una persona reservada  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto

75. El cariño ilimitado de una madre es necesario para el desarrollo de los hijos  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
76. Me interesa tratar con personas dedicadas a la pintura  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
77. La intensa propaganda de los objetos de consumo, me hace dudar de la calidad de los mismos  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
78. Mi familia me considera una persona idealista  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
79. Si me pagaran bien estaría dispuesto (a) a cuidar a un familiar enfermo o anciano  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
80. Me preocupa que mis padres sientan que les he fallado  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
81. Cuando entre mis amigos y yo ha surgido un problema, procuro aprovechar el momento más propicio para aclararlo  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
82. En una reunión cuando me gusta una muchacha (o) me las ingenio para que me la presenten  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
83. Me considero una persona ordenada en mis cosas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto

84. Tengo facilidad para convencer a mis compañeros sobre mis puntos - de vista  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
85. Procuro no copiar en exámenes para evitarme un mal rato con el profesor  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
86. Casi siempre reviso con mucho cuidado el estado en que entrego y me devuelven las cosas que presto  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
87. Los comprobantes de pagos suelo guardarlos por algunos años  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
88. Soy más idealista que práctico  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
89. Me impresiona que un jefe llegue a disculparse conmigo  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
90. Procuro llevarme bien con mis hermanos para evitarles disgustos a mis padres  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
91. Creo ser tímido  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
92. Lo que he logrado en la vida ha sido fundamentalmente resultado de mi propio esfuerzo  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso

93. Creo que el modo más fácil de sacar buenas calificaciones es estar de acuerdo con todo lo que nos dicen los maestros
- a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
94. Casi siempre estoy bromeando
- a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
95. Los jefes se forman un mejor concepto de uno, cuando uno es amigo de los compañeros responsables
- a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
96. Es saludable manifestar las emociones que uno experimenta sin preocuparse mayormente por la reacción de las personas
- a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
97. Mis amistades me consideran de fácil trato social
- a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
98. Me es fácil entablar plática con los jefes
- a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
99. Logro hacer amistad con las personas bastante tiempo, después de que las he conocido
- a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
100. Los cuidados sin límite de una madre hacia sus hijos, reflejan un verdadero cariño
- a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
101. Toda vez que es posible, descargo en otros la responsabilidad de una tarea
- a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso



102. Siento gran emoción al ver una película romántica  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
103. Con frecuencia me lastima lo que la gente me dice  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
104. El amor a una persona debe demostrarse poco a poco  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
105. Me molesta que mis hermanos sean desordenados  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
106. Busco formas diversas para poderme entender con mi familia  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
107. Tengo especial cuidado de no involucrar a mi familia en temas de con  
versación  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
108. Copiar en exámenes denota irresponsabilidad  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
109. Me satisface aparecer como los demás esperan que yo sea  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
110. Generalmente soy sincero en la expresión de mis sentimientos  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
111. Casi siempre comparto con mis amigos el dinero que tengo  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto

112. Cuando viajo mi interés lo centro más en observar el paisaje que en las personas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
113. Cada vez que compro algo, pienso detenidamente si está bien empleado el dinero  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
114. Cuando hago algo, mi principal preocupación es que mis actos estén de acuerdo con la opinión general  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
115. En general soy una persona que habla poco  
c) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
116. Antes de escoger mi carrera (mi actual trabajo) me interesé en otras posibilidades  
a) Cierto                      B) No sabría decir                      c) Falso
117. Las calificaciones por lo general dicen poco sobre el aprendizaje real de los alumnos  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
118. Sólo acepto una disposición familiar cuando me favorece plenamente  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
119. Me esmero en hacer bien los trabajos para que los jefes se formen una idea positiva de mí  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
120. No fácilmente expreso mi afecto a mis compañeros  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso

121. En reuniones casi siempre suelo colocarme junto a los mismos compañeros de trabajo  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
122. Las calificaciones por lo general, revelan la capacidad del alumno  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
123. Prefiero quedarme en casa que asistir a reuniones sociales  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
124. Yo soy menos afectuoso que mis hermanos  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
125. Me agrada cambiar con frecuencia las cosas de un lugar a otro  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
126. Me caracterizo por ser muy platicador  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
127. Con frecuencia mis compañeros me designan jefe de algún trabajo de equipo  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
128. Me gusta tomar decisiones rápidas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
129. Mis maestros me sugieren la carrera que actualmente estudio (estudié)  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
130. Me gusta que mis compañeros sigan las indicaciones que les doy  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto

131. Soy poco afectuoso (a)  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
132. En una familia, el sentido del humor es saludable  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
133. No me agrada que me hagan bromas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
134. Uno no tiene porqué respetar a un profesor que tiene escasos conocimientos sobre su materia  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
135. El ser amigo de un jefe me dá más confianza en mí mismo  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
136. Cuando una materia no me agrada, procuro estudiarla más  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
137. Cuando cometo un error me preocupa que el jefe piense que soy torpe  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
138. Me agrada ser como a mi novia (o) esposa (o), le gusta que sea  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
139. Trato de conquistar a una muchacha (o) a través de regalos y halagos  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
140. Casi siempre compro las cosas mas anunciadas, porque tienen la garantía de estar respaldadas por fuertes firmas comerciales.  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso

141. Mis amigos me buscan mucho  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
142. Si un jefe injustamente llama la atención a un compañero y él no se defiende, yo salgo en su ayuda, defensa  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
143. Yo soy el más ahorrativo de mi familia  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
144. No me gusta que mis compañeros sean relajientos  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
145. Me es fácil relacionarme con las personas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
146. Casi siempre paso los fines de semana en casa, viendo la televisión, leyendo, etc.  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
147. Generalmente soy elegido coordinador de alguna comisión  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
148. No me agrada tener amistades de otras religiones a la mía  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
149. El nacimiento de un niño me parece de lo más hermoso que ha creado la naturaleza  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
150. El tener estudios es lo único que puede hacer que uno tenga éxito en la vida  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso

A P E N D I C E G  
 COEFICIENTES DE CORRELACION BISERAL PUNTUAL\*  
 CUESTIONARIO PILOTO No. 5

Reactivo (+)	r	Reactivo (-)	r	Reactivo (-)	r
2	.20	12	.41	91	.22
9	.41	14	.30	93	.41
15	.52	19	.21	95	.53
18	.28	21	.47	96	.34
20	.27	26	.20	100	.40
24	.50	28	.39	102	.41
25	.47	30	.51	103	.45
27	.35	32	.51	104	.25
35	.38	33	.37	107	.25
37	.45	34	.19	109	.27
40	.37	36	.41	114	.45
42	.41	38	.23	118	.35
47	.67	39	.30	119	.21
48	.28	41	.29	120	.38
51	.21	43	.22	123	.26
67	.31	44	.53	125	.32
70	.30	45	.26	129	.23
77	.31	46	.23	131	.19
78	.29	49	.19	133	.32
81	.44	54	.34	134	.41
83	.34	55	.37	135	.48
84	.48	56	.49	137	.31
98	.31	57	.51	138	.24
105	.31	58	.31	139	.28
106	.51	60	.35	140	.29
108	.55	61	.44	144	.28
110	.24	63	.37	148	.49
116	.37	65	.26	150	.27
122	.24	66	.21		
126	.49	68	.45		
127	.48	69	.26		
132	.43	72	.35		
136	.33	75	.30		
141	.45	79	.21		
142	.25	85	.28		
145	.24	87	.29		
147	.52	89	.45		

\*Downie y Heath, 1971

APENDICE H

(Cuestionario Piloto No. 6 )

I N S T R U C C I O N E S

Este cuestionario consta de una serie de aseveraciones o proposiciones que tratan sobre diferentes temas.

A través de él deseamos conocer sus actitudes e intereses.

No existen respuestas "buenas o malas" ya que cada persona tiene diferentes puntos de vista.

Por tal razón, basta con que usted responda en forma espontánea y sincera para que la información sea válida y precisa.

PROCEDIMIENTO

Cada proposición tiene tres posibles respuestas.

- |           |                               |          |
|-----------|-------------------------------|----------|
| A) Cierto | B) No sabría decir<br>En duda | C) Falso |
|-----------|-------------------------------|----------|

Usted marcará con una X en su hoja de respuestas, la letra que corresponda a Cierto, si el contenido de la oración se apega a su manera de pensar, sentir o actuar y señalará con una X la letra que indique FALSO cuando no corresponda a su caso.

Sólo marcará la letra B en caso de que verdaderamente no pueda definir su respuesta.

Al responder este cuestionario tenga en mente los siguientes puntos:

1. Dé la primera respuesta que en forma espontánea le venga a la mente. Las aseveraciones pueden no corresponder totalmente a su manera de pensar, pero procure responder considerando la respuesta más afín a usted.
2. Algunas proposiciones podrán no responder a su situación actual, pero -- imagine colocado en ellas y responda.
3. Procure no marcar la letra B ya que indica duda, e invalida su respuesta.
4. Asegúrese de responder siguiendo el mismo orden del cuestionario. No deje de contestar ninguna aseveración.
5. Responda con toda la honestidad posible

Evite marcar la respuesta que le parezca la "más aceptable" para impresionar al examinador.

1. Resuelvo mejor un problema estudiándolo solo, que discutiéndolo con -  
otras personas  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
2. Me es fácil sentir afecto por mis compañeros  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
3. El ruido que comúnmente hacen los niños, me molesta  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
4. Me gustaría relacionarme con gente de la política para lograr un buen  
puesto  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
5. Casi siempre que me propongo hacer algo, lo logro  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
6. Si mis padres regañan injustamente a un hermano (a) y él (ella) no se  
defiende, salgo en su defensa  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
7. La lealtad es lo más importante en una relación de amistad  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
8. Me agrada cambiar con frecuencia el orden de mis útiles de trabajo  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
9. Para evitar burlas entre mis compañeros, espero que otros hablen pri-  
mero y después expongo mis dudas  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto



10. El ser afectuoso es una cualidad que aprecio bastante en una mujer - (hombre)
- a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
11. Uno debe luchar por sus ideales aún cuando la sociedad no los entienda
- a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
12. El unico cariño genuino, es el de los padres
- a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
13. En el trabajo me caracterizo por mi buen sentido del humor
- a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
14. Antes de hablarle a una muchacha (o) analizo las probabilidades para establecer una buena relación
- a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
15. Con frecuencia siento que no sé como expresar mi afecto
- a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
16. Me molesta el que mis compañeros sean incumplidos
- a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
17. Casi siempre analizo detalladamente las cualidades de una (un) muchacha (o) antes de aceptarla como amiga (o)
- a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
18. Son importantes para mí los buenos modales de una persona
- a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto

19. Como hobbie colecciono cosas  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
20. Cuando un amigo difiere de mis puntos de vista sobre justicia social me alejo de él  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
21. Mis compañeros me identifican como una persona seria y cumplida  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
22. Mis hermanos tienen más iniciativa que yo (son mas emprendedores)  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
23. Prefiero aguantarme en el trabajo que tengo, que arriesgarme a cambiar uno nuevo  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
24. Me gustaría tener amistades del medio literario (que escriban, hagan - poesía, etc.)  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
25. El amor incondicional de los padres hacia los hijos debe prevalecer durante toda la vida  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
26. Mis compañeros me estiman porque casi siempre estoy dispuesto a ayudarles en lo que puedo  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
27. Acepté la actividad que realizo porque fue la que mas a mano se me -- presentó.  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto

28. Creo que la mayoría de los jefes son rígidos y de criterio estrecho  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
29. Si me sacara en la lotería una fuerte cantidad de dinero, la mayor -  
parte la guardaría en el banco para tener asegurado mi futuro  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
30. Con un poco de ingenio logro que mis hermanos hagan las labores que  
me corresponden  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
31. Soy afectuoso con las personas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
32. Me agrada escribir poesías  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
33. Me interesa que mis compañeros me estimen  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
34. En mi tiempo libre procuro permanecer en mi casa  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
35. Con frecuencia pienso que debería haber tomado una decisión diferente  
a la que tomé  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
36. Haría cualquier cosa porque mi novia (o) esposa (o) no se decepciona  
ra de mí  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso

37. Me desanimo fácilmente ante los contratiempos de la vida  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
38. Expreso mis sentimientos de acuerdo con la persona a quien trato  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
39. Con un buen salario aceptaría el trabajo de cuidar enfermos mentales  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
40. Me gusta que en mi casa cambien con frecuencia la disposición de los muebles  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
41. Me deprime bastante el darme cuenta de que mis relaciones de noviazgo (matrimonio) estén fallando  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
42. Me gusta que mi novia (o) sea celosa (o)  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
43. Soy poco afecto a desvelarme por tener que terminar un trabajo  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
44. Me agradan los profesores "barco" (que echan relajo y no son exigentes)  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
45. Mis padres (familia) me consideran una persona responsable y seria  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
46. Cuando he roto con mi novia (o) siento que he perdido lo más valioso que tenía  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto

47. Me desagrada que un amigo me haga ver una falla de mi carácter  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
48. Soy afecto a ahorrar, para prever problemas futuros  
a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso
49. En investigaciones o trabajos de equipo, frecuentemente logro que -  
mis compañeros participen más que yo  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
50. El cariño ilimitado de una madre es necesario para el desarrollo de  
los hijos  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto
51. La intensa propaganda de los objetos de consumo, me hace dudar de la  
calidad de los mismos  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
52. Mi familia me considera una persona idealista  
a) Falso                      b) No sabría decir              c) Cierto
53. Si me pagaran bien estaría dispuesto (a) a cuidar a un familiar enfer-  
mo o anciano  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
54. Cuando entre mis amigos y yo ha surgido un problema, procuro aprovechar  
el momento mas propicio para aclararlo  
a) Cierto                      b) No sabría decir              c) Falso
55. Me considero una persona ordenada en mis cosas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto

56. Tengo facilidad para convencer a mis compañeros sobre mis puntos de vista
- a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
57. Procuro no copiar en exámenes para evitarme un mal rato con el profesor
- a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
58. Los comprobantes de pago suelo guardarlos por algunos años
- a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
59. Me impresiona que un jefe llegue a disculparse conmigo
- a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
60. Creo ser tímido
- a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
61. Creo que el modo mas fácil de sacar buenas calificaciones es estar de acuerdo con todo lo que nos dicen los maestros
- a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
62. Los jefes se forman un mejor concepto de uno, cuando uno es amigo de los compañeros responsables
- a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
63. Es saludable manifestar las emociones que uno experimenta sin preocuparse mayormente por la reacción de las personas
- a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
64. Me es fácil entablar plática con los jefes
- a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto

65. Los cuidados sin límites de una madre hacia sus hijos reflejan un -  
verdadero cariño  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
66. Siento gran emoción al ver una película romántica  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
67. Con frecuencia me lastima lo que la gente me dice  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
68. El amor de una persona debe demostrarse poco a poco  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
69. Me molesta que mis hermanos sean desordenados  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
70. Busco formas diversas para poderme entender con mi familia  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
71. Tengo especial cuidado de no involucrar a mi familia en temas de -  
conversación  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
72. Copiar en exámenes denota irresponsabilidad  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
73. Me satisface aparecer como los demás esperan que yo sea  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso

74. Generalmente soy sincero en la expresión de mis sentimientos  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
75. Cuando hago algo, mi principal preocupación es que mis actos están de acuerdo a la opinión general  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
76. Antes de escoger mi carrera (actual trabajo) me interesé en otras posibilidades de estudio  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
77. Sólo acepto una disposición familiar cuando me favorece plenamente  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
78. Me esmero en hacer bien los trabajos para que los jefes se formen una idea positiva de mí  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
79. No fácilmente expreso mi afecto a mis compañeros  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
80. Las calificaciones por lo general revelan la capacidad del alumno  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
81. Prefiero quedarme en casa que asistir a reuniones sociales  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
82. Me agrada cambiar con frecuencia las cosas de un lugar a otro  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
83. Me caracterizo por ser muy platicador  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso



84. Con frecuencia mis compañeros me designan jefe de algún trabajo de equipo  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
85. Mis maestros me sugirieron la carrera que actualmente estudio (estudié)  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
86. Soy poco afectuoso  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
87. En una familia, el sentido del humor es saludable  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
88. No me agrada que me hagan bromas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
89. Uno no tiene porque respetar a un profesor que tiene escasos conocimientos sobre su materia  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Cierto
90. El ser amigo de un jefe me dá más confianza en mí mismo  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
91. Cuando una materia no me agrada, procuro estudiarla mas  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
92. Cuando cometo un error me preocupa que el jefe piense que soy torpe  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso

93. Me agrada ser como a mi novia (o) esposa (o) le gusta que sea  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
94. Trato de conquistar a una muchacha (o) a través de regalos y halagos  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
95. Casi siempre compro las cosas mas anunciadas, porque tienen la garan  
tía de estar respaldadas por fuertes firmas comerciales  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
96. Mis amigos me buscan mucho  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
97. Si un jefe llama la atención a un compañero y él no se defiende, yo -  
salgo en su ayuda, defensa  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
98. No me gusta que mis compañeros sean relajientos  
a) Falso                      b) No sabría decir                      c) Cierto
99. Me es fácil relacionarme con las personas  
a) Falso                      b) En duda                      c) Cierto
100. Generalmente soy elegido coordinador de alguna comisión  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso
101. No me agrada tener amistades de otras religiones diferentes a la mía  
a) Cierto                      b) No sabría decir                      c) Falso
102. El tener estudios es lo único que puede hacer que uno tenga éxito en  
la vida  
a) Cierto                      b) En duda                      c) Falso

A P E N D I C E I  
ESCALA DE RASGOS DE CARACTER

NOMBRE \_\_\_\_\_ SEXO \_\_\_\_\_ EDAD \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_  
 EDO. CIVIL \_\_\_\_\_ ESCOLARIDAD \_\_\_\_\_ OCUPACION \_\_\_\_\_  
 NO. DE AFILIACION \_\_\_\_\_ HORAS DE PSICOTERAPIA \_\_\_\_\_  
 DIAGNOSTICO \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

MARQUE CON EL VALOR CORRESPONDIENTE LOS RASGOS DE CARACTER DETECTADOS EN EL PACIENTE

	Asente	Muy leve	Leve	Moderado	Mod. intenso	Intenso	Muy Intenso
1.- <u>DEPENDIENTE</u> : Persona que a causa de un sentimiento de insuficiencia mantiene vínculos con personas, -- tradiciones o situaciones dadas, porque las considera como condición necesaria para su preservación y seguridad emocional.	0	1	2	3	4	5	6
2.- <u>ACEPTATIVO</u> : Persona que permanece abierta al mundo externo en forma crítica y selectiva para recibir los valores que de él provienen	0	1	2	3	4	5	6
3.- <u>RESERVADO</u> : Persona que no tiende a comunicarse más que en lo útil y necesario, por encontrar más seguridad y agrado en la privacidad que en la comunicación.	0	1	2	3	4	5	6
4.- <u>CAPAZ DE RECLAMAR</u> : Persona que sin experimentar -- inhibición, trata de ejercer su derecho sobre valores que perteneciéndole, no se le han dado.	0	1	2	3	4	5	6
5.- <u>OPORTUNISTA</u> : Persona que tiende a sacar partido de las situaciones favorables para él, pero sin los debidos merecimientos, obteniendo así los valores que no le pertenecen.	0	1	2	3	4	5	6
6.- <u>MEZQUINO</u> : Persona que rige y orienta su vida por -- escalas de valores pequeños e insignificantes, particularmente cuando se trata de dar algo a los demás.	0	1	2	3	4	5	6

	Ausente	Muy leve	Leve	Moderado	Mod. intenso	Intenso	Muy intenso
7.- <u>SOCIABLE</u> : Persona capaz de establecer fácilmente relaciones inter-personales productivas y libres, fuera de su clan.	0	1	2	3	4	5	6
8.- <u>EXPLOTADOR</u> : Persona que sin el derecho ni los méritos suficientes, tiende a tomar activamente los valores ajenos.	0	1	2	3	4	5	6
9.- <u>TENAZ</u> : Persona capaz de mantener permanentemente las actitudes correspondientes a sus valores, pese a las dificultades o sufrimientos que tales actitudes le causen.	0	1	2	3	4	5	6
10.- <u>ARROGANTE</u> : Persona que pretende un reconocimiento exagerado de sus valores o de valores que no posee	0	1	2	3	4	5	6
11.- <u>PUERIL</u> : Persona que llevada por la necesidad irracional de ser aceptada por su ambiente, adopta rasgos de carácter juvenil, distorsionados hasta semejar las actitudes propias de un niño.	0	1	2	3	4	5	6
12.- <u>ACTIVO</u> : Persona que tiene la tendencia a producir modificaciones de las que resulta la formación o destrucción de valores.	0	1	2	3	4	5	6
13.- <u>OBSTINADO</u> : Persona que se resiste o niega activamente a aceptar una influencia exterior que le lleve a modificar una actitud irracional.	0	1	2	3	4	5	6
14.- <u>PREVISOR</u> : Persona que tiende a adoptar las actitudes útiles o necesarias para evitar daños o pérdidas futuras.	0	1	2	3	4	5	6

- |   | Ausente | Muy leve | Leve | Moderado | Mod.intenso | Intenso | Muy intenso |
|---|---------|----------|------|----------|-------------|---------|-------------|
| 15.- <u>IDEALISTA</u> : Persona capaz de elaborar y aceptar un sistema de valores optimistas de acuerdo con los cuales tiende a dirigir su vida.  | 0       | 1        | 2    | 3        | 4           | 5       | 6           |
| 16.- <u>INGENUO</u> : Persona que tiende a creer y confiar eliminando las dudas racionales que pudiera inspirar el objeto de su confianza.  | 0       | 1        | 2    | 3        | 4           | 5       | 6           |
| 17.- <u>TIERNO</u> : Persona con capacidad efectiva para reaccionar fina y adecuadamente a los estímulos que --proviene de un ser al que imagina en situación de debilidad y dependencia.                     | 0       | 1        | 2    | 3        | 4           | 5       | 6           |
| 18.- <u>SEDUCTOR</u> : Persona que crea en los demás la ilusión de recibir valores con el objeto de explotarlos.  | 0       | 1        | 2    | 3        | 4           | 5       | 6           |
| 19.- <u>SENSIBLERO</u> : Persona que tiende a reaccionar con emotividad exagerada a los estímulos triviales.  | 0       | 1        | 2    | 3        | 4           | 5       | 6           |
| 20.- <u>IMPERTURBABLE</u> : Persona que a pesar de las variaciones del medio ambiente, no se siente invadido fácilmente por el temor o la ansiedad, reaccionando sin que la afectividad perturbe su conducta. | 0       | 1        | 2    | 3        | 4           | 5       | 6           |
| 21.- <u>CAUTIVADOR</u> : Persona que tiende a utilizar sus valores personales con objeto de establecer las relaciones sociales que desea, dentro del respeto de su dignidad y de la ajena.                    | 0       | 1        | 2    | 3        | 4           | 5       | 6           |
| 22.- <u>INDOLENTE</u> : Persona que tiene escasa tendencia a la actividad, debido a su exigua capacidad reactiva.   | 0       | 1        | 2    | 3        | 4           | 5       | 6           |

	Ausente	Muy leve	Leve	Moderado	Mod. intenso	Intenso	Muy intenso
23.- <u>ACCOMODATICIO</u> : Persona que tiende a adaptarse a las situaciones nuevas con fines egocéntricos, aunque con ello menoscabe su integridad personal.	0	1	2	3	4	5	6
24.- <u>GENEROSO</u> : Persona que sin ansiedad ni menoscabo de la satisfacción de sus necesidades, experimenta placer en dar y compartir valores con los demás.	0	1	2	3	4	5	6

A P E N D I C E J  
TEST M.C.U.

NOMBRE \_\_\_\_\_  
 EDAD \_\_\_\_\_ SEXO \_\_\_\_\_  
 NO. DE CUENTA \_\_\_\_\_ GRUPO \_\_\_\_\_ T. DE E. \_\_\_\_\_

1. Diga cuáles son los tres personajes que usted más admira  
 En primer lugar:  
 ¿Por qué ?  
 En segundo lugar:  
 ¿ Por qué ?  
 En tercer lugar:  
 ¿ Por qué ?
2. Diga lo que opina sobre nuestro sistema de gobierno
3. ¿ Cómo reacciona cuando le imparten un conocimiento que parece estar -  
 en contra de lo que considera sus principios ?
4. ¿ Diría la verdad a una persona amada a riesgo de perderla ?  
 Diga sus razones.
5. ¿ Qué hace usted cuando un niño le molesta o insulta ?
6. ¿ Qué hace usted cuando un ignorante o tonto no lo entiende ?
7. ¿ Ha comido con las manos sucias ?
8. ¿ Diga si le es fácil hacer amistades y cómo le gusta que éstas sean ?

9. ¿ Qué haría usted si tuviera que auxiliar a una persona, estando sola pero sin tener los conocimientos suficientes.?
10. ¿ Se arrepiente frecuentemente después de haber comprado un objeto - y siente deseos de cambiarlo ?. Dé una explicación de su respuesta.
11. ¿ Cómo reaccionaría usted, si se vertiera la sopa en el traje durante la comida ?
12. ¿ Le agrada leer sobre la vida privada de los artistas de cine ? Explique su respuesta.
13. ¿ Expondría usted jugando el precio de un libro de texto si con ello puede obtener el valor de dos ?.
14. ¿ Experimenta usted emociones en presencia de los fenómenos de la naturaleza? ¿ Cuáles son éstas emociones y en qué casos ?.
15. ¿ Cómo reaccionaría si se cayera delante de la gente ?
16. a) ¿ Qué cosas le commueven ?  
b) ¿ Qué cosas le hacen enojar ?  
c) ¿ Qué cosas le ponen triste ?  
d) ¿ Qué cosas le ponen alegre ?  
e) ¿ Qué cosas le hacen llorar ?  
f) ¿ Qué cosas le hacen pelear ?



17. ¿ Qué experimenta frente a un grupo de niños que juegan y gritan ?
18. ¿ Cómo reacciona si le sucede algo que le pone en ridículo delante de la gente ?
19. ¿ Por qué deben admitirse sin reserva los conocimientos que le imparten los maestros ?
20. ¿ Compra usted de preferencia los objetos más anunciados ?. Diga -- sus razones.
21. ¿ Qué le parece mas interesante en la vida del medico ?
22. ¿ Cómo le gusta que le demuestran el amor ?
23. ¿ Le molesta mucho que le contradigan ?. Diga sus razones
24. ¿ Cómo demuestra su amor a las personas que quiere ?
25. ¿ Qué cosas de la persona ~~amada~~ le hacen quererla ?
26. ¿ Qué es el amor ?
27. ¿ Qué es la amistad ?

28. ¿ Diría usted a un amigo que usted sabe que la novia de él ya ha -  
tenido relaciones sexuales? Diga sus razones
29. Algunos médicos aceptan la eutanasia, otros la condenan. ¿Cuál es  
su opinión al respecto ?
30. ¿ Practicaría usted una operación innecesaria si con ello adquiere  
un mayor conocimiento ?. Diga sus razones
31. ¿ En qué ocasiones le interesa a usted más ser puntual ?
32. ¿ Abandonaría usted una película muy emocionante para asistir a una -  
cita con un amigo? Diga sus razones.
33. ¿ Qué hace usted si al llegar a su casa encuentra que durante sus --  
compras le han dado cambio de más ?
34. ¿ Habiendo estudiado bien la materia se pone nervioso durante el - -  
examen ?
35. ¿ Ha dejado alguna vez de lavarse las manos después de haber ido al -  
W. C. ?
36. ¿ Qué haría usted si recibiera una gran suma de dinero ?
37. Anote usted los cinco valores y cualidades que a su juicio hagan más  
feliz al hombre

38. ¿ Quién le parece más feliz, el hombre joven o el adulto ?  
Diga sus razones
  
39. En el cuerpo humano hay una serie de procesos y funciones desagradables, diga usted tres que le parezcan repugnantes.
  
40. ¿ Creó usted, dadas las condiciones de la vida moderna que un médico debe hacerse propaganda ? . Diga sus razones.
  
41. ¿ Se ha masturbado alguna vez ? . Optativo para las mujeres
  
42. ¿ De qué clase social le gustaría tener pacientes ? ¿ Por qué ?.
  
43. ¿ Creó usted indispensable para un médico tener un aspecto alegre y optimista y saber sonreír, sin mostrar inmensa tristeza o preocupación.
  
44. ¿ Cómo reacciona si se hace una broma a costa suya ?.
  
45. ¿ Cuando se siente más a gusto ? . Cuando actúa sin ser aconsejado o cuando sigue las instrucciones de personas autorizadas.
  
46. ¿ Debe el médico participar en actividades ajenas a su profesión ? Si así piensa diga en cuales
  
47. ¿ Comentaría con sus familiares o amigos los hechos íntimos de la vida de un paciente que considera un caso especial o interesante ?.

48. ¿ Qué opina de la pena de muerte ?
49. ¿ Sería un padre estricto ?
50. ¿ La obediencia y el respeto a las leyes y a la autoridad son las virtudes más importantes que deben aprender los niños, o a su juicio de usted hay otras más fundamentales ?
51. ¿ En qué casos pueden comentarse los datos clínicos de la vida de un paciente ?
52. ¿ En qué ocasiones le molestan las normas de disciplina ?
53. ¿ En qué ocasiones se debe controlar y dirigir la voluntad de una persona ?
54. ¿ Ha cometido algún hurto, pequeño o grande en su vida ?
55. ¿ Qué opina usted de la cadena perpetua ?
56. ¿ En este momento qué país quisiera visitar y porqué ?
57. ¿ Cómo le gustaría que fuera el país en el que decida vivir ?

58. ¿ En qué es en lo que más le gusta pensar y qué le disgusta pensar?
59. ¿ Qué le gustaría hacer en caso de que le sobrara tiempo ?
60. Describa con cierto detalle su carácter o personalidad.

REFERENCIAS

- Allport, G. Psicología de la Personalidad  
Buenos Aires: Editorial Paidós 3a. Ed., 1970
- Anastasi, A. Tests Psicológicos  
Madrid: Aguilar 2a. Ed., 1967
- Anderson, A. Técnicas Proyectivas del Diagnóstico  
Madrid: Rialp S. A., 1963
- Catell, R. Personality and Motivation Structure and Measurement  
New York: World Book Company. 1957
- Cronbach, L. Essentials of Psychology Testing  
New York: Harper and Brothers, 1949
- Díaz, C. M. Estudio Caracterológico en un Grupo de Familias Mexicanas  
Facultad de Psicología México:  
Tesis de Maestría, 1974
- Dorsch, F. Diccionario de Psicología  
Barcelona: Editorial Herder, 1977
- Downie, N. Heath, R. Métodos Estadísticos Aplicados  
México: Harper And Row Publishers, Inc., 1971
- Edwards, A. Techniques of Attitude Scale Construction  
New York: Appleton Century Crafts Inc. 1957
- Edwards, A. The Measurement of Personality Traits by Scales and Inventories  
New York: Holt Rinehart Winston Inc. 3rd. Ed., 1970
- Elkind, D. Wilhelm Reich. En A. Freedman, H. Kaplan y B. Sadok (Eds) Comprehensive Text Book of Psychiatry III Vol. 1 Third Edition  
Baltimore: Williams and Wilkins Company, 1980, 833-838
- Freud, S. Three Essays on the Theory of Sexuality  
Londres: Imago Pub. Co., 1952
- Fromm, E. Man for Himself  
New York: Rinehart Co., Inc. 1947
- Fromm, E. Miedo a la Libertad  
Buenos Aires: Paidós, 1962

- Fromm, E. Ética y Psicoanálisis  
México: Fondo de Cultura Económica, 1963
- Fromm, E. El Arte de Amar  
Buenos Aires: Paidós, 1966
- Fromm, E., Maccoby, M. Social Character in a Mexican Village  
New Jersey: Prentice Hall Inc., 1970
- Guilford, J.P. Psychometric Methods  
New York: Mc Graw Hill, 1954
- Hall, C. Lindsey, G. Theories of Personality  
New York: John Wiley and Sons Inc.  
2nd. Ed., 1970
- Hinojosa, A. Análisis Psicológico del Estudiante Universitario  
México: La Prensa Médica, S.A. 1967
- Hinojosa, A. Definición y Dinámica de los Rasgos de Carácter  
México: Universidad Nacional Autónoma de México, 1981
- Kerlinger, F.N. Foundations of Behavioral Research Educational and Psychology Inquiry  
New York: Holt Rinehart and Winston Inc. 2nd.Ed. 1964
- Kerlinger, F. Enfoque Conceptual de la Investigación del comportamiento  
México: Interamericana, 1981
- Lersch, P. La Estructura de la Personalidad  
Barcelona: Scientia 8a. Ed., 1971
- Lessin, E. J. Aspects of Structure in Fromm's Marketing Orientation  
Dissertation Abstracts International  
1969 Jan. Vol. 30 (1-B) 385
- Magnusson, D. Teoría de los Tests  
México: Trillas, 1972
- Meissner, W. Character Development, Theories of Personality Psychopathology. En A. Fredman, H. Kaplan y B. Sadock (Eds.) Comprehensive Text book of Psychiatry III Volume I Third Edition  
Baltimore: Williams and Wilkins Company, 1980, 698-710

- Mora, G. Historical and Theoretical Trends In Psychiatry. En A. Freedman H. Kaplan y B. Sadok (Eds.) Comprehensive Text book of Psychiatry III Vol. 1 Third Edition Baltimore: Williams and Wilkins Company 1980, 82.
- Nie, H. Hull, C. Jenkins, J. Stenbrenner, K. y Bent, D. Statistical Package for the Social Sciences New York: Mc. Graw Hill 2nd. Ed., 1970
- Pendse, S. C. An Empirical Validity Test of Fromm's Personality Orientation Theory The Journal of General Psychology 1978 Jul. Vol. 9 (1) 133-139
- Pichot, P. Los Tests Mentales Buenos Aires: Paidós, 1960
- Pittaluga, G. Temperamento, Carácter y Personalidad México: Fondo de Cultura Económica, 1970
- Rapaport, D. Tests de Diagnóstico Psicológico Buenos Aires: Paidós, 1965
- Real Academia Española Diccionario de la Lengua Española Madrid: 1970
- Reich, W. Análisis del Carácter Barcelona: Ediciones Paidós, 1980
- Seigel, S. Estadística No Paramétrica Aplicada a las Ciencias de la Conducta México: Trillas, 1976
- Spranger, Eduardo Types of Men Alemania: Max Niemeyer Verlag Halle ( Seale), 1928
- Szekely, B. Los Tests Buenos Aires: Kapelusz, 4a. Ed. 1960
- Withaker, J. Psicología México: Interamericana, 1963