



COLEGIO DE POSTGRADUADOS

INSTITUCIÓN DE ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

CAMPUS MONTECILLO

POSTGRADO DE SOCIOECONOMÍA ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA
DESARROLLO RURAL

NATURALEZA HUMANA Y DESARROLLO

JANAINA PAREDES ROMERO

TESIS

PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL

PARA OBTENER EL GRADO DE:

DOCTORA EN CIENCIAS

MONTECILLO, TEXCOCO, EDO. DE MÉXICO

2017

La presente tesis titulada: NATURALEZA HUMANA Y DESARROLLO, realizada por la alumna Janaina Paredes Romero, bajo la dirección del Consejo Particular indicado, ha sido aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

DOCTORA EN CIENCIAS
SOCIOECONOMÍA ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA
DESARROLLO RURAL

CONSEJO PARTICULAR

CONSEJERO:



DR. EDILBERTO NIÑO VELÁSQUEZ

ASESOR:



DR. OLIVERIO HERNÁNDEZ ROMERO

ASESORA:



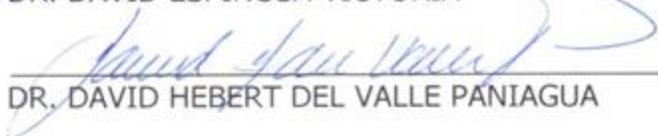
DRA. SILVIA PIMENTEL AGUILAR

ASESOR:



DR. DAVID ESPINOSA VICTORIA

ASESOR:



DR. DAVID HEBERT DEL VALLE PANIAGUA

Montecillo, Texcoco, Estado de México, abril de 2017

NATURALEZA HUMANA Y DESARROLLO

Janaina Paredes Romero, Dra.

Colegio de Postgraduados, 2017.

RESUMEN

El tema de la naturaleza humana es tan amplio que ha buscado una respuesta a diversas interrogantes que el estudio del hombre supone sobre la naturaleza humana de un individuo expresada en su capacidad creativa y de explicarse a sí mismo el mundo que lo rodea.

Partiendo de esta distinción, se aborda la creatividad como un rasgo inherente al ser humano y la trascendencia o conciencia como un proceso de pensamientos que permite la interacción, interpretación y asociación de los estímulos internos y externos; mediante el estudio de integración de los componentes antes mencionados se amplían los postulados teóricos acerca de Naturaleza Humana propuesta por Niño, así como, la propuesta general de la forma de filosofar en torno al ser humano validada en la realidad.

Para lograr lo anterior fue necesario evaluar los elementos de creatividad y trascendencia de la Naturaleza Humana en poblaciones rurales de México, apoyados del método de enfoque mixto que involucró la aplicación del Test de Pensamiento Creativo Torrance, Cuestionario de Trascendencia, con los componentes: concepción general, información, conocimiento, explicación, valoración y sentimiento general, y Test de 16 Factores de Personalidad (16 PF-5).

Obteniendo poblaciones predominantemente prácticas u objetivas que enfocan su atención en los sentidos, percepciones, a datos observables y comprobables en las relaciones del ambiente respecto a la creatividad, mientras, que para trascendencia las poblaciones evaluadas manifestaron valores altos hacia la variable sentimiento, valores medios en conocimiento y altos de apertura al cambio conservador.

Concluyendo que el entorno juega un papel importante en la composición y visualización manifestada en la creatividad y trascendencia.

Palabras Clave: Naturaleza humana, Creatividad, Trascendencia, Niño Velásquez, Entorno.

HUMAN NATURE AND DEVELOPMENT

Janaina Paredes Romero, Dra.

Colegio de Postgraduados, 2017.

ABSTRACT

The subject of human nature is so broad that it has sought an answer to various questions that the study of man assumes about the human nature of an individual expressed in his creative capacity and of explaining to himself the world that surrounds him.

Based on this distinction, creativity is treated as an inherent trait to the human being and transcendence or consciousness as a process of thoughts that allows the interaction, interpretation and association of internal and external stimuli; Through the study of integration of the components mentioned above, the theoretical postulates about Human Nature proposed by Niño are expanded, as well as the general proposal of the way of philosophizing around the human being validated in reality.

To achieve this, it was necessary to evaluate the elements of creativity and transcendence of Human Nature in rural populations of Mexico, supported by the method of mixed approach that involved the application of the Torrance Creative Thinking Test, Transcendence Questionnaire, with the components: general conception, Information, knowledge, explanation, assessment and general feeling, and Test of 16 Personality Factors (16 PF-5).

Obtaining predominantly practical or objective populations that focus their attention on the senses, perceptions, observable and verifiable data in the relationships of the environment with respect to creativity, while, for transcendence, the populations evaluated showed high values towards the variable sentiment, mean values in Knowledge and openness to conservative change.

Concluding that the environment plays an important role in the composition and visualization manifested in creativity and transcendence.

Key words: Human nature, Creativity, Transcendence, Child Velasquez, Environment.

DEDICATORIA

A Dios, por darme el regalo de la vida, así como, otros atributos internos que me han permitido llegar hasta este momento.

A mis hijas amadas: Paola Lemanjá y Janaina Donaji Valenzuela Paredes, quienes son mi principal fuente de inspiración llenándome de alegría y felicidad.

A mi madre, compañera y amiga, María Luisa Romero, por su amor incondicional, paciencia y sabios consejos.

A mis hermanos y sobrinos adorados: Jurandy, Iván, Jesús, Emilio y Roberto, gracias por estar siempre conmigo.

A mis amigos (as), bellas personas que no sé cómo manifestar el cariño que siento por ustedes, gracias por su apoyo incondicional y su amistad vínculo para afrontar obstáculos “gracias”

AGRADECIMIENTOS

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) quien participa en la formación académica a través del otorgamiento de la beca, financiando mi formación.

Al Colegio de Postgraduados Campus Montecillo, por la recepción que me otorgo como estudiante y a los miembros académicos y administrativos quien con su trabajo participan en la formación de nuevos investigadores.

A Los miembros de mi Consejo Particular por la dedicación y tiempo, agradezco su altruismo al compartir sus conocimientos y desarrollar en mí, las responsabilidades que engendra la vida académica.

A las comunidades de Oaxaca, Oriente del Estado de México y Guanajuato por permitirme compartir con sus conocimientos en el proceso de investigación, infinitas gracias por su tiempo y disposición.

A Joel Sandoval Reyes, gracias por el apoyo brindado durante este tiempo.

Agradezco especialmente a mi amigo Francisco Cauich, por su optimismo y apoyo a lo largo de esta investigación.

A todos mis amigos y amigas que estuvieron presentes y atentos en el proceso de mi formación académica gracias por permitirme ser parte de ustedes.

CONTENIDO

HOJA DE FIRMAS.....	i
RESUMEN	iii
ABSTRACT	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTOS.....	vi
CONTENIDO.....	vii
LISTA DE CUADROS.....	xx
1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. JUSTIFICACIÓN	4
3. OBJETIVO	6
3.1. Objetivo general.....	6
3.2. Objetivos específicos:	6
4. HIPÓTESIS.....	6
5. MARCO TEÓRICO.....	7
5.1. Naturaleza humana.....	7
5.1.1. Teoría del Desarrollo Social General	7
5.1.2. Instintos y características innatas	11
5.2. Naturaleza Humana y genética.....	19
5.3. Creatividad.....	24
5.3.1. Teoría de la Creatividad como Inversión.....	32
5.3.2. Teoría componencial de la creatividad.....	39
5.3.3. Creatividad empresarial. Las organizaciones creativas	47
5.3.4. Evaluación de la creatividad.....	48
5.4. Conciencia	49
5.4.1. Estructura de la Conciencia	54
5.4.2. Autoconciencia.....	57
6. ASPECTOS METODOLÓGICOS Y TÉCNICAS	59
6.1. Tipo de investigación	60
6.2. Instrumentos de medición de variables.....	61
6.2.1. Adaptación del Test de Torrance de Pensamiento Creativo	61
6.2.2. Cuestionario de trascendencia	62
6.2.3. 16 factores de personalidad (16 PF-5).....	63
6.2.4. Test de los colores de Lüscher.....	64
6.3 Obtención de datos y evaluación de variables.....	65

7. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	68
7.1. Resultados Artesanos San Bartolo Coyotepec, Oaxaca	68
7.1.1. Plaza artesanal Coyotepec	68
7.1.2. Organización	69
7.1.3. Visión y misión de la plaza artesanal Coyotepec	70
7.1.4. 16 Factores de personalidad	70
7.1.5. Test de los colores de Lüscher de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca ..	97
7.1.6. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población artesanos de barro negro de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca	102
7.2. Resultados Músicos de la Montaña, Texcoco, México.....	104
7.2.1. 16 Factores de personalidad	104
7.2.2. Test de los colores de Lüscher de la población de Músico de la Montaña, Texcoco, México	129
7.2.3. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México	133
7.3. Resultados Artesanos San Antonio Arrazola, Oaxaca	135
7.3.1. 16 Factores de personalidad	135
7.3.2. Test de los colores de Lüscher de la población de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca	159
7.3.3. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca	162
7.4. Resultados de Niños Cantores de la Montaña, Texcoco, México	164
7.4.1. Test de los colores de Lüscher de la población de Niños Cantores de la Montaña, Texcoco, México	164
7.4.2. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población de niños cantores de Texcoco, México	172
7.5. Resultados Artesanos de Mineral de Pozos, Guanajuato	174
7.5.1. TRIBU y su colectivo	176
7.5.2. 16 Factores de Personalidad	177
7.5.3. Test de los colores de Lüscher de la población de artesanos de Mineral de Pozos, Guanajuato	200
7.5.4. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población de artesanos de Mineral de Pozos	205
7.6. Resultados Artesanos de Cantera de Chimalhuacán, México	207
7.6.1. 16 Factores de personalidad	207
7.6.2. Test de los colores de Lüscher de la población de Artesanos de Cantera de Chimalhuacán, México	231
7.6.3. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población de Artesanos de Cantera de Chimalhuacán, México	235
7.7. Resultados Estudiantes Construcción CETIS, Texcoco, Edo. De México	237

7.7.1.	16 Factores de Personalidad	237
7.7.2.	Test de los colores de Lüscher de la población de Estudiante de Construcción CETIS Texcoco, México.	260
7.7.3.	Test de Torrance de pensamiento creativo de Estudiantes de Construcción CETIS Texcoco, México	273
7.8.	Análisis de 16 factores de personalidad entre poblaciones	275
7.9.	Análisis del Test de Lüscher entre poblaciones	291
7.10.	Análisis de Creatividad del pensamiento Torrance entre poblaciones	294
7.11.	Análisis de Conciencia entre poblaciones	308
7.12.	Análisis de correlación	312
7.12.1.	Gráficos de caja test de Torrance	312
7.12.2.	Correlación de los componentes de Torrance.....	313
7.12.3.	Gráficos de caja test de Torrance por población	314
7.12.4.	Gráficos de caja prueba de 16 PF	315
8.	CONCLUSIONES.....	317
9.	BIBLIOGRAFÍA.....	319

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Esquema de Naturaleza Humana	10
Figura 2. Aplicación de la prueba de creatividad de Torrance.	62
Figura 3. Entrevista realizada a artesano de alebrije en San Antonio Arrazola.....	63
Figura 4. Entrevista realizada al grupo TRIBU de Mineral de Pozos, Guanajuato.	64
Figura 5. Realización a de prueba Lüscher, mediante el test de colores.	65
Figura 6. Porcentaje obtenido del factor a, expresividad emocional: calidez vs. Reserva en San Bartolo Coyotepec.	71
Figura 7. Porcentaje obtenido del factor b, razonamiento o inteligencia: abstracto vs. Concreto en San Bartolo Coyotepec.	73
Figura 8. Porcentaje obtenido del factor c, estabilidad emocional: afectado por sentimientos vs emocionalmente estable en San Bartolo Coyotepec.	75
Figura 9. Porcentaje obtenido del factor e, dominancia: sumisión vs. Ascendencia en San Bartolo Coyotepec.	76
Figura 10. Porcentaje obtenido del factor f, vivacidad: sobrio vs. Despreocupado en San Bartolo Coyotepec.....	78
Figura 11. Porcentaje obtenido del factor g, conciencia del deber: desobligado vs. Obediente en San Bartolo Coyotepec san bartolo coyotepec.	80
Figura 12. Porcentaje obtenido del factor h, audacia social: audaz vs. Despreocupado en San Bartolo Coyotepec	82
Figura 13. Porcentaje obtenido del factor i, sensibilidad: sensitivo vs. Práctico en San Bartolo Coyotepec.....	84
Figura 14. Porcentaje obtenido del factor l, atención: confianza vs. Susplicacia en San Bartolo Coyotepec.....	86
Figura 15. Porcentaje obtenido del factor m, tendencia cognitiva: objetivo vs. Imaginativo en San Bartolo Coyotepec.	88
Figura 16. Porcentaje obtenido del factor n, privacidad: directo vs. Discreto en San Bartolo Coyotepec.....	89
Figura 17. Porcentaje obtenido del factor o, aprensión: seguro de sí mismo vs. Aprensivo en San Bartolo Coyotepec.....	91
Figura 18. Porcentaje obtenido del factor q1, apertura al cambio: conservador vs. Experimentador en San Bartolo Coyotepec.	92

Figura 19. Porcentaje obtenido del factor q2, certeza personal: dependientes del grupo vs. Autosuficiente en San Bartolo Coyotepec.	94
Figura 20. Porcentaje obtenido del factor q3, perfeccionismo: incontrolado vs. Controlado en San Bartolo Coyotepec.	95
Figura 21. Porcentaje obtenido del factor q4, tensión: relajado vs. Tenso en San Bartolo Coyotepec.	97
Figura 22. Situaciones presentes de s San Bartolo Coyotepec, Oaxaca	99
Figura 23. Porcentaje poblacional de focos de tensión obtenidos en San Bartolo Coyotepec, Oaxaca.....	100
Figura 24. Porcentaje del objetivo deseado en el poblado de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca.....	102
Figura 25. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creatividad en la población de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca.	103
Figura 27. Porcentaje obtenido del factor a, expresividad emocional: calidez vs. Reserva de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México.	106
Figura 28. Porcentaje obtenido del b, razonamiento o inteligencia: abstracto vs. Concreto de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México.	107
Figura 29. Porcentaje obtenido del factor c, estabilidad emocional: afectado por sentimientos vs emocionalmente estable de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México..	109
Figura 30. Porcentaje obtenido del factor e, dominancia: sumisión vs. Ascendencia de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México.....	110
Figura 31. Porcentaje obtenido del factor f, vivacidad: sobrio vs. Despreocupado de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México.	111
Figura 32. Porcentaje obtenido del factor g, conciencia del deber: desobligado vs. Obediente de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México..	114
Figura 33. Porcentaje obtenido del factor h, audacia social: audaz vs. Despreocupado de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México.....	115
Figura 34. Porcentaje obtenido del factor i, sensibilidad: sensitivo vs. Práctico de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México..	117
Figura 35. Porcentaje obtenido del factor l, atención: confianza vs. Suspiciona de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México..	118
Figura 36. Porcentaje obtenido del factor m, tendencia cognitiv: objetivo vs. Imaginativo de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México.....	120

Figura 37. Porcentaje obtenido del factor n, privacidad: directo vs. Discreto de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México..	121
Figura 38. Porcentaje obtenido del factor o, aprensión: seguro de sí mismo vs. Aprensivo de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México.....	123
Figura 39. Porcentaje obtenido del factor q1, apertura al cambio: conservador vs. Experimentador de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México..	124
Figura 40. Porcentaje obtenido del factor q2, certeza personal: dependientes del grupo vs. Autosuficiente de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México.....	126
Figura 41. Porcentaje obtenido del factor q3, perfeccionismo: incontrolado vs. Controlado de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México..	127
Figura 42. Porcentaje obtenido del factor q4, tensión: relajado vs. Tenso de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México.....	128
Figura 43. Situación presente de la población de músicos de la montaña, Texcoco, México.....	130
Figura 44. Porcentaje de focos de tensión obtenidos en la población de músicos de la montaña, Texcoco, México.	131
Figura 45. Porcentaje del objetivo deseado población de músicos de la montaña, Texcoco, México.	133
Figura 46. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creatividades en población de músicos de la montaña, Texcoco, México.....	134
Figura 47. Porcentaje de los rangos de creatividad obtenidos en la población de músicos de la montaña de Texcoco.....	135
Figura 48. Porcentaje obtenido del factor a, expresividad emocional: calidez vs. Reserva de San Antonio Arrazola, Oaxaca.....	136
Figura 49. Porcentaje obtenido del b, razonamiento o inteligencia: abstracto vs. Concreto en San Antonio Arrazola, Oaxaca.....	138
Figura 50. Porcentaje obtenido del factor c, estabilidad emocional: afectado por sentimientos vs emocionalmente estables en San Antonio Arrazola, Oaxaca.....	139
Figura 51. Porcentaje obtenido del factor e, dominancia: sumisión vs. Ascendencia en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	141
Figura 52. Porcentaje obtenido del factor f, vivacidad: sobrio vs. Despreocupado en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	142
Figura 53. Porcentaje obtenido del factor g, conciencia del deber: desobligado vs. Obediente en San Antonio Arrazola, Oaxaca.....	144

Figura 54. Porcentaje obtenido del factor h, audacia social: audaz vs. Despreocupado en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	146
Figura 55. Porcentaje obtenido del factor i, sensibilidad: sensitivo vs. Práctico en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	148
Figura 56. Porcentaje obtenido del factor l, atención: confianza vs. Susplicacia en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	149
Figura 57. Porcentaje obtenido del factor m, tendencia cognitiva: objetivo vs. Imaginativo en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	151
Figura 58. Porcentaje obtenido del factor n, privacidad: directo vs. Discreto en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	152
Figura 59. Porcentaje obtenido del factor o, aprensión: seguro de sí mismo vs. Aprensivo en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	153
Figura 60. Porcentaje obtenido del factor q1, apertura al cambio: conservador vs. Experimentador en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	155
Figura 61. Porcentaje obtenido del factor q2, certeza personal: dependientes del grupo vs. Autosuficiente en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	156
Figura 62. Porcentaje obtenido del factor q3, perfeccionismo: incontrolado vs. Controlado en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	157
Figura 63. Porcentaje obtenido del factor q4, tensión: relajado vs. Tenso en San Antonio Arrazola, Oaxaca.	159
Figura 64. Situaciones presentes de la población de artesanos de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca.	160
Figura 65. Porcentaje de focos de tensión de la población de artesanos de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca.	161
Figura 66. Porcentaje del objetivo deseado de la a la población de artesanos de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca.	162
Figura 67. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creatividades en la población de artesanos de alebrije del poblado de San Antonio Arrazola, Oaxaca. ...	163
Figura 68. Porcentaje de los rangos de creatividad obtenidos en la población de artesanos de alebrije del poblado de San Antonio Arrazola, Oaxaca.	164
Figura 69. Situación presente de la población de niños cantores de la montaña, Texcoco, México.	166
Figura 70. Focos de tensión de la población de niños cantores de la montaña, Texcoco, México.	168

Figura 71. Porcentaje del objetivo deseado de la población de niños cantores de la montaña, Texcoco, México.	171
Figura 72. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creatividades en la población de niños cantores de la montaña de Texcoco, México	173
Figura 74. Porcentaje obtenido del factor a, expresividad emocional: calidez vs. Reserva en Mineral de Pozos, Guanajuato.....	178
Figura 75. Porcentaje obtenido del b, razonamiento o inteligencia: abstracto vs. Concreto en Mineral de Pozos, Guanajuato.....	179
Figura 76. Porcentaje obtenido del factor c, estabilidad emocional: afectado por sentimientos vs emocionalmente estables en Mineral de Pozos, Guanajuato.....	181
Figura 77. Porcentaje obtenido del factor e, dominancia: sumisión vs. Ascendencia en Mineral de Pozos, Guanajuato.	182
Figura 78. Porcentaje obtenido del factor f, vivacidad: sobrio vs. Despreocupado en Mineral de Pozos, Guanajuato.	183
Figura 79. Porcentaje obtenido del factor g, conciencia del deber: desobligado vs. Obediente en Mineral de Pozos, Guanajuato.....	185
Figura 80. Porcentaje obtenido del factor h, audacia social: audaz vs. Despreocupado en Mineral de Pozos, Guanajuato.	187
Figura 81. Porcentaje obtenido del factor i, sensibilidad: sensitivo vs. Práctico en Mineral de Pozos, Guanajuato.	189
Figura 82. Porcentaje obtenido del factor l, atención: confianza vs. Susplicacia en Mineral de Pozos, Guanajuato.	190
Figura 83. Porcentaje obtenido del factor m, tendencia cognitiva: objetivo vs. Imaginativo en Mineral de Pozos, Guanajuato.	192
Figura 84. Porcentaje obtenido del factor n, privacidad: directo vs. Discreto en Mineral de Pozos, Guanajuato.....	193
Figura 85. Porcentaje obtenido del factor o, aprensión: seguro de sí mismo vs. Aprensivo en Mineral de Pozos, Guanajuato.	194
Figura 86. Porcentaje obtenido del factor q1, apertura al cambio: conservador vs. Experimentador en Mineral de Pozos, Guanajuato.....	196
Figura 87. Porcentaje obtenido del factor q2, certeza personal: dependientes del grupo vs. Autosuficiente en Mineral de Pozos, Guanajuato.	197
Figura 88. Porcentaje obtenido del factor q3, perfeccionismo: incontrolado vs. Controlado en Mineral de Pozos, Guanajuato.....	198

Figura 90. Situación presente de la población de artesanos de Mineral de Pozos, Guanajuato.....	201
Figura 91 focos de tensión de la población de artesanos de Mineral de Pozos, Guanajuato.....	203
Figura 92. Porcentaje del objetivo deseado de la población de artesanos de Mineral de Pozos, Guanajuato.....	205
Figura 93. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creatividades en Mineral de Pozos Guanajuato.....	206
Figura 95. Porcentaje obtenido del factor a, expresividad emocional: calidez vs. Reserva en Chimalhuacán, México.....	209
Figura 96. Porcentaje obtenido del b, razonamiento o inteligencia: abstracto vs. Concreto en Chimalhuacán, México.....	210
Figura 97. Porcentaje obtenido del factor c, estabilidad emocional: afectado por sentimientos vs emocionalmente estable en Chimalhuacán, México.....	212
Figura 98. Porcentaje obtenido del factor e, dominancia: sumisión vs. Ascendencia en Chimalhuacán, México.....	213
Figura 99. Porcentaje obtenido del factor f, vivacidad: sobrio vs. Despreocupado en Chimalhuacán, México.....	214
Figura 100. Porcentaje obtenido del factor g, conciencia del deber: desobligado vs. Obediente en Chimalhuacán, México.....	216
Figura 101. Porcentaje obtenido del factor h, audacia social: audaz vs. Despreocupado en Chimalhuacán, México.....	218
Figura 102. Porcentaje obtenido del factor i, sensibilidad: sensitivo vs. Práctico en Chimalhuacán, México.....	220
Figura 103. Porcentaje obtenido del factor l, atención: confianza vs. Susplicacia en Chimalhuacán, México.....	221
Figura 104. Porcentaje obtenido del factor m, tendencia cognitiva: objetivo vs. Imaginativo en Chimalhuacán, México.....	223
Figura 105. Porcentaje obtenido del factor n, privacía: directo vs. Discreto en Chimalhuacán, México.....	224
Figura 106. Porcentaje obtenido del factor o, aprensión: seguro de sí mismo vs. Aprensivo en Chimalhuacán, México.....	225
Figura 107. Porcentaje obtenido del factor q1, apertura al cambio: conservador vs. Experimentador en Chimalhuacán, México.....	227

Figura 108. Porcentaje obtenido del factor q2, certeza personal: dependientes del grupo vs. Autosuficiente en Chimalhuacán, México.....	228
Figura 109. Porcentaje obtenido del factor q3, perfeccionismo: incontrolado vs. Controlado en Chimalhuacán, México.....	229
Figura 110. Porcentaje obtenido del factor q4, tensión: relajado vs. Tenso de la población Chimalhuacán, México en Chimalhuacán, México.....	231
Figura 111. Situación presente de población de artesanos de cantera de Chimalhuacán, México.....	232
Figura 112. Focos de tensión de población de artesanos de cantera de Chimalhuacán, México.....	233
Figura 113. Porcentaje del objetivo deseado población de artesanos de cantera de Chimalhuacán, México.....	235
Figura 114. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creatividades en la población de Chimalhuacán, México.....	236
Figura 116. Porcentaje obtenido del factor a, expresividad emocional: calidez vs. Reserva en CETIS, Texcoco, México.....	239
Figura 117. Porcentaje obtenido del b, razonamiento o inteligencia: abstracto vs. Concreto en CETIS, Texcoco, México.	240
Figura 118. Porcentaje obtenido del factor c, estabilidad emocional: afectado por sentimientos vs emocionalmente estable en CETIS, Texcoco, México.....	241
Figura 119. Porcentaje obtenido del factor e, dominancia: sumisión vs. Ascendencia en CETIS, Texcoco, México.....	243
Figura 120. Porcentaje obtenido del factor f, vivacidad: sobrio vs. Despreocupado. ..	244
Figura 121. Porcentaje obtenido del factor g, conciencia del deber: desobligado vs. Obediente en CETIS, Texcoco, México.	246
Figura 122. Porcentaje obtenido del factor h, audacia social: audaz vs. Despreocupado en CETIS, Texcoco, México.....	248
Figura 123. Porcentaje obtenido del factor i, sensibilidad: sensitivo vs. Práctico en CETIS, Texcoco, México.....	249
Figura 124. Porcentaje obtenido del factor l, atención: confianza vs. Susplicacia en CETIS, Texcoco, México.....	251
Figura 125. Porcentaje obtenido del factor m, tendencia cognitiva: objetivo vs. Imaginativo CETIS, Texcoco, México.....	252

Figura 126. Porcentaje obtenido del factor n, privacidad: directo vs. Discreto CETIS, Texcoco, México.	254
Figura 127. Porcentaje obtenido del factor o, aprensión: seguro de sí mismo vs. Aprensivo en CETIS, Texcoco, México	255
Figura 128. Porcentaje obtenido del factor q1, apertura al cambio: conservador vs. Experimentador en CETIS, Texcoco, México.....	256
Figura 129. Porcentaje obtenido del factor q2, certeza personal: dependientes del grupo vs. Autosuficiente en CETIS, Texcoco, México.....	258
Figura 130. Porcentaje obtenido del factor q3, perfeccionismo: incontrolado vs. Controlado en CETIS, Texcoco, México.	259
Figura 131. Porcentaje obtenido del factor q4, tensión: relajado vs. Tenso en CETIS, Texcoco, México.	260
Figura 132. Situación presente de la población de estudiantes de construcción CETIS, Texcoco, México.	263
Figura 133. Focos de tensión de la población de estudiantes de construcción CETIS, Texcoco, México.	265
Figura 134. Porcentaje del objetivo deseado la población de estudiantes de construcción CETIS, Texcoco, México.....	272
Figura 135. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creatividades en población estudiantes CETIS Texcoco, México.	274
Figura 136. Porcentaje de los rangos de creatividad obtenidos en la población de Texcoco.....	275
Figura 137. Porcentaje obtenido del factor a, expresividad emocional: calidez vs. Reserva.....	276
Figura 138. Porcentaje obtenido del factor b, razonamiento o inteligencia: abstracto vs. Concreto.....	277
Figura 139. Porcentaje obtenido del factor c, estabilidad emocional: afectado por sentimientos vs emocionalmente estable.....	278
Figura 140. Porcentaje obtenido del factor e, dominancia: sumisión vs. Ascendencia. 279	
Figura 141. Porcentaje obtenido del factor f, vivacidad: sobrio vs. Despreocupado. ...	280
Figura 142. Porcentaje obtenido del factor g, conciencia del deber: desobligado vs. Obediente.....	281

Figura 143. Porcentaje obtenido del factor h, audacia social: audaz vs. Despreocupado. 282	
Figura 144. Porcentaje obtenido del factor i, sensibilidad: sensitivo vs. Práctico.	283
Figura 145. Porcentaje obtenido del factor l, atención: confianza vs. Susplicacia.	284
Figura 146. Porcentaje obtenido del factor m, tendencia cognitiva: objetivo vs. Imaginativo.....	285
Figura 147. Porcentaje obtenido del factor n, privacia: directo vs. Discreto.....	286
Figura 148. Porcentaje obtenido del factor o, aprensión: seguro de sí mismo vs. Aprensivo.	287
Figura 149. Porcentaje obtenido del factor q1, apertura al cambio: conservador vs. Experimentador.....	288
Figura 150. Porcentaje obtenido del factor q2, certeza personal: dependientes del grupo vs. Autosuficiente.	289
Figura 151. Porcentaje obtenido del factor q3, perfeccionismo: incontrolado vs. Controlado.....	290
Figura 152. Porcentaje obtenido del factor q4, tensión: relajado vs. Tenso	291
Figura 153. Resultados de variables de la prueba luscher en diferentes poblaciones.	292
Figura 157. Ejemplo de la creatividad Gráfica de CETIS Texcoco.....	299
Figura 158. Creatividad manifestada en barro negro en san bartolo coyotepec.	300
Figura 159. Ejemplo de la creatividad Gráfica de san bartolo coyotepec.....	300
Figura 161. Ejemplo de la creatividad Gráfica de canteros de Chimalhuacán.	303
Figura 162. Ejemplo de la creatividad Gráfica de músicos de la montaña, Texcoco. .	304
Figura 163. Ejemplo de la creatividad Gráfica de San Antonio Arrazola, Guanajuato.	305
Figura 164. Comportamiento de las variables de conciencia/trascendencia en diferetes poblaciones de México.....	309
Figura 165. Porcentajes de conciencia/trascendencia obtenida en diferentes poblaciones de México.....	311
Figura 166. Gráfica de cajas de funciones cognitivas de prueba torrance.	312
Figura 167. Gráfica de correlaciones de funciones cognitivas de prueba torrance.	313
Cuadro 3. Matriz de correlaciones de las funciones cognitivas de torrance.....	314
Figura 168. Gráfica de cajas de funciones cognitivas de prueba torrance por porblacion evaluada.....	315

Figura 169. Gráfica de cajas de funciones cognitivas de prueba 116 fp (factorres de personalidad) 316

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Definiciones de creatividad.....	26
Cuadro 2. Definiciones de componentes de la creatividad.....	43
Cuadro 3. Matriz de correlaciones de las funciones cognitivas de Torrance.....	314

1. INTRODUCCIÓN

Las características particulares que distinguen al ser humano del resto de las especies han sido objeto de innumerables estudios en distintas etapas de la humanidad, conceptos como “naturaleza humana”, “el origen del hombre”, “la conciencia”, entre otros similares, han sido ampliamente estudiados a través de la historia; sin embargo, a pesar de esta incesante búsqueda de respuestas aún quedan muchas interrogantes: ¿Por qué el ser humano es capaz de un razonamiento más desarrollado que el de los animales?, ¿Esta capacidad es igual en todos los grupos de seres humanos?, ¿Existen factores que impulsan o limitan estas capacidades?, por citar algunas de ellas.

En la antigüedad los filósofos de la naturaleza, reconocidos así por compartir intereses similares, han intentado explicar lo natural y sus procesos, siendo el tema y el enfoque muy polémicos, pues las opiniones o disputas de la naturaleza humana que se llegan a abordar se han transformado bajo la influencia de la política, ciencia e incluso la religión.

A pesar de las múltiples contribuciones y aportaciones de diferentes autores hacia el concepto de naturaleza humana, éstas no han sido suficientemente aplicadas en el campo práctico, ya que en su mayoría se tratan de aportaciones teóricas.

Este es el caso de la teoría del Dr. Niño quien propone la constitución de la naturaleza humana en binomio creatividad y trascendencia (conciencia), por lo que se requiere investigar y evaluar los postulados teóricos: capacidad creativa y de trascendencia que

se presume son inherentes al homo en grupos de personas de diferentes entornos rurales.

En el caso concreto de este estudio se analizaron los aportes realizados por el Dr. Edilberto Niño Velásquez, quien asegura que la naturaleza humana comprende aquellas características distintivas inherentes que posee el ser humano en su esencia de homo (sapiens) que le permiten comprender el papel que juega en relación a su entorno, a los demás seres humanos y en general con la naturaleza. Los conceptos de Niño han ampliado la investigación de la naturaleza humana, tratando explicar la relación existente entre el desarrollo de la naturaleza humana de los individuos, el desarrollo del entorno, así como la manera en que se afectan recíprocamente en el desempeño socio-cultural. Niño sostiene además que la naturaleza humana de un individuo está expresada en su capacidad creativa y de explicarse a sí mismo el mundo que lo rodea.

El primer término (creatividad) parte de un fenómeno infinito, que manifiesta al humano como un ser capaz de manifestar su creatividad en un sin fin de maneras (Valqui, 2009) y el segundo término (trascendencia), como un proceso de pensamientos que permite la interacción, interpretación y asociación con los estímulos externos denominados realidad; que se encarga de valorar y traducir los estímulos tanto internos como externos, los puede convertir en actos creativos o no, que definen al homo en su desarrollo, en su manera de actuar y de responder (Niño, 2009).

Mediante los estudios de caso realizados en algunas poblaciones de Oaxaca, Oriente del Estado de México y Guanajuato, y llevando a cabo una serie de experimentos aplicables a la realidad del medio rural se pudieron evaluar los componentes que plantean los postulados de Niño (creatividad y trascendencia), y de esta manera, a través el análisis comparativo y correlativo, nos permitió conocer las relaciones que existen entre el desarrollo de las diferentes comunidades rurales que conformaron los estudios de caso y el desarrollo de la naturaleza humana de cada uno de sus integrantes, expresada en los componentes que se han citado anteriormente.

El aporte de esta investigación se traduce en la identificación de nuevas formas de entender el medio rural y los individuos que lo conforman, a partir del estudio multidimensional de las poblaciones rurales se permite la construcción de metodologías de intervención que puedan lograr un efecto más acertado o mejor orientado en beneficio del desarrollo rural.

2. JUSTIFICACIÓN

La necesidad de realizar este estudio es dar continuidad a los postulados de investigación del Dr. Edilberto Niño Velázquez sobre Naturaleza Humana, los cuales presentan a la capacidad creativa y de trascendencia como características distintivas de la esencia y naturaleza del ser humano, la manera en que ambas se manifiestan en los individuos y cómo éstas son afectadas por el entorno.

Acto seguido, se considera importante el fortalecimiento de estos postulados mediante la comparación de distintos modelos teóricos propuestos por diversos autores que han realizado estudios sobre los temas que la teoría propone. De igual manera, al obtener mayores evidencias en campo sobre la manifestación de la creatividad y trascendencia que un individuo expresa, permitirá nuevos puntos de comprensión sobre el desarrollo de la misma y la influencia que puede ejercer el entorno en el individuo. Con el mismo se tratará de mostrar los conceptos básicos necesarios para demostrar que la teoría propuesta por el Dr. Edilberto Niño Velázquez, es válida cuanto sostiene que para que un ser humano (homo), hombre o mujer, llegue al nivel de Ser Persona debe manifestar plenamente estas características de creatividad y trascendencia. Esta investigación tratará de profundizar en la descripción y explicación sobre la manera en que se manifiesta el desarrollo de la naturaleza humana (creatividad-trascendencia) en individuos de diferentes comunidades rurales.

Los estudios sobre desarrollo rural se orientan regularmente hacia los aspectos de investigación productiva, transferencia de tecnología, visión de agro negocios y en

menor medida hacia las disciplinas sociales o aspectos organizativos. Es aún más excepcional encontrar investigaciones que se orienten hacia el estudio de los individuos en su entorno rural y la relación que tiene su desarrollo individual con su mundo. Se considera oportuna esta investigación para hacer nuevos aportes al Área de Desarrollo Rural, como a los grupos que son objeto de estudio, investigadores y sociedad en general. En definitiva, se busca validar y demostrar los conceptos de naturaleza humana propuestas por Piaget que son aplicables al estudio del desarrollo rural, buscando nuevas maneras de comprender el pensamiento de los habitantes del medio rural.

3. OBJETIVO

3.1. Objetivo general

Evaluar los elementos de creatividad y trascendencia de la Naturaleza Humana en algunas poblaciones de Oaxaca, Oriente del Estado de México y Guanajuato, para someter a estudios de caso los postulados de la Teoría de Niño.

3.2. Objetivos específicos:

- Determinar el nivel de desarrollo de la capacidad creativa de los individuos en las comunidades rurales estudiadas, mediante la aplicación de la Prueba del pensamiento creativo de Torrance
- Determinar el nivel de trascendencia de los individuos en las comunidades rurales estudiadas, mediante la aplicación con instrumento para evaluar los componentes de la trascendencia de la Teoría de Niño: conocimiento general, concepción, información, explicación, valoración y sentimiento.
- Conocer la personalidad, emociones y sentimientos los individuos de las comunidades rurales estudiadas, por medio de la aplicación del test 16 PF y prueba Lüscher, para ampliar la Teoría de la Naturaleza humana propuesta por Niño.

4. HIPÓTESIS

- La evaluación de la creatividad y trascendencia aplicada en la realidad, permite corroborar que son capacidades inherentes del homo que se manifiestan en los procesos de desarrollo.

5. MARCO TEÓRICO

5.1. Naturaleza humana

5.1.1. Teoría del Desarrollo Social General

La Teoría del Desarrollo Social General propuesta por el Dr. Edilberto Niño Velásquez está conformada por cuatro elementos fundamentales: La persona individual; el entorno natural socio cultural de esa persona; las asociaciones y sujetos colectivos en que la persona se integra para formar, detentar y ejercer poder y las organizaciones o empresas en que la persona trabaja individual y colectivamente.

Los cuatro componentes son concebidos como interrelacionados e interdependientes, teniendo como el eje del sistema a la persona individual, la cual ejerce una relación que tiende a modificar su entorno, en esta interacción principal, tanto asociaciones como empresas son medios a través de los cuales esta persona potencializa su capacidad de creación y trascendencia, en una permanente búsqueda por construir un ambiente con las características que defina su determinación, es decir, construir un entorno en el cual pueda ejercer sus capacidades de pensar, expresar y hacer, en la medida que su propia necesidad de desarrollo se lo indique (Niño, 1985).

A partir de estas ideas, Niño ha desarrollado una serie de conceptos que proponen un punto de vista alternativo al estudio de la naturaleza humana, el cual persigue un mejor entendimiento de los factores que la conforman, al entender los procesos principales que determinan el desarrollo de una persona, se pueden explicar también las relaciones que desarrolla para modificar su entorno. En sus estudios explora la relación del ser humano con su entorno, así como el proceso de asimilación e integración que sufre en el transcurso de su vida e intenta encontrar una relación entre los efectos que el entorno ha logrado en el desarrollo del individuo y en sentido opuesto, el efecto del individuo en su entorno.

La naturaleza humana, señala, es el conjunto de características inherentes y distintivas que incluyen la manera particular de pensar, sentir y actuar que los humanos tenemos y que se expresa en su capacidad creativa y capacidad de trascendencia. El desarrollo de la naturaleza humana consiste en el desarrollo de estas capacidades de crear, usando como instrumento el trabajo y de trascender su mundo a través de su razonamiento y su lenguaje en un ambiente de libertad.

Refiriéndose a los trabajos de Darwin, Niño (1985) menciona que “poseyendo el hombre los mismos sentidos que los animales, sus intuiciones fundamentales deben ser las mismas. Tiene el hombre con ellos algunos instintos comunes, tales como el de la propia conservación, el amor sexual, el amor de la madre por sus hijos recién nacidos y muchos otros. Con todo, el número de instintos del hombre es tal vez menor al de los que poseen los animales inmediatos a él en la serie zoológica. El orangután y el chimpancé construyen plataformas sobre las que duermen; teniendo ambas especies la misma costumbre, se podría deducir que es un acto instintivo, pero no podemos estar seguros de que no sea un resultado de idénticas necesidades, sentidas por dos especies dotadas de igual raciocinio. Estos monos evitan los muchos frutos venenosos de los trópicos, cosa que el hombre no sabe”.

Si bien, la capacidad de razonamiento no es propia del hombre o exclusiva de nuestra especie, y esto se ha podido comprobar, la particularidad de los procesos mentales que tiene el ser humano es que la nuestra no es una forma de razonamiento simple, el hombre usa su razonamiento, además de la forma y con los objetivos en que lo hacen los otros animales, para analizar críticamente las situaciones concretas que se le presenten, para explicar, generalizar acerca de ellas y usar esas explicaciones en el análisis de nuevas situaciones. Esta capacidad es exclusiva de la especie humana, permitiéndole trascender los conceptos e ideas que posee, para construir nuevos significados y conceptos a partir de ellos.

La trascendencia se vuelve de esta manera en una de las características básicas que describen a la naturaleza humana. Trascender su mundo y los objetos que lo conforman para poder lograr un nuevo conocimiento, es una de las características que conforman la naturaleza humana de un individuo. El hombre es capaz de explicar cada objeto o situación que acontece en su entorno, comenzando por aquellas situaciones u objetos que le ayuden a satisfacer alguna necesidad básica, para que de esta manera pueda volverla su objeto de estudio con el fin de obtener un mayor conocimiento que le lleve, principalmente a cubrir algún satisfactor (Niño, 1991).

La teoría de Niño parte de una concepción diferenciada de la naturaleza del ser humano, utiliza el término ***ser homo*** para describir la inmanente condición del homo sapiens, sin diferencia de sexo, cultura, raza o edad, ser *homo* con los poderes, las capacidades, las potencialidades que le son propias por serle naturalmente inherentes, todas las cuales se manifiestan como desequilibrios biológicos positivos o negativos. Estos desequilibrios generan tendencias a las que llamamos instintos, los cuales producen actitudes, acciones o comportamientos instintivos también naturales orientados hacia la restitución de los equilibrios perdidos, la conservación del ser y hacia el ejercicio y realización renovados de los poderes, capacidades y potencialidades de crear, utilizando como instrumento su trabajo, razonamiento y lenguaje para trascender o explicar su mundo y a sí mismo.

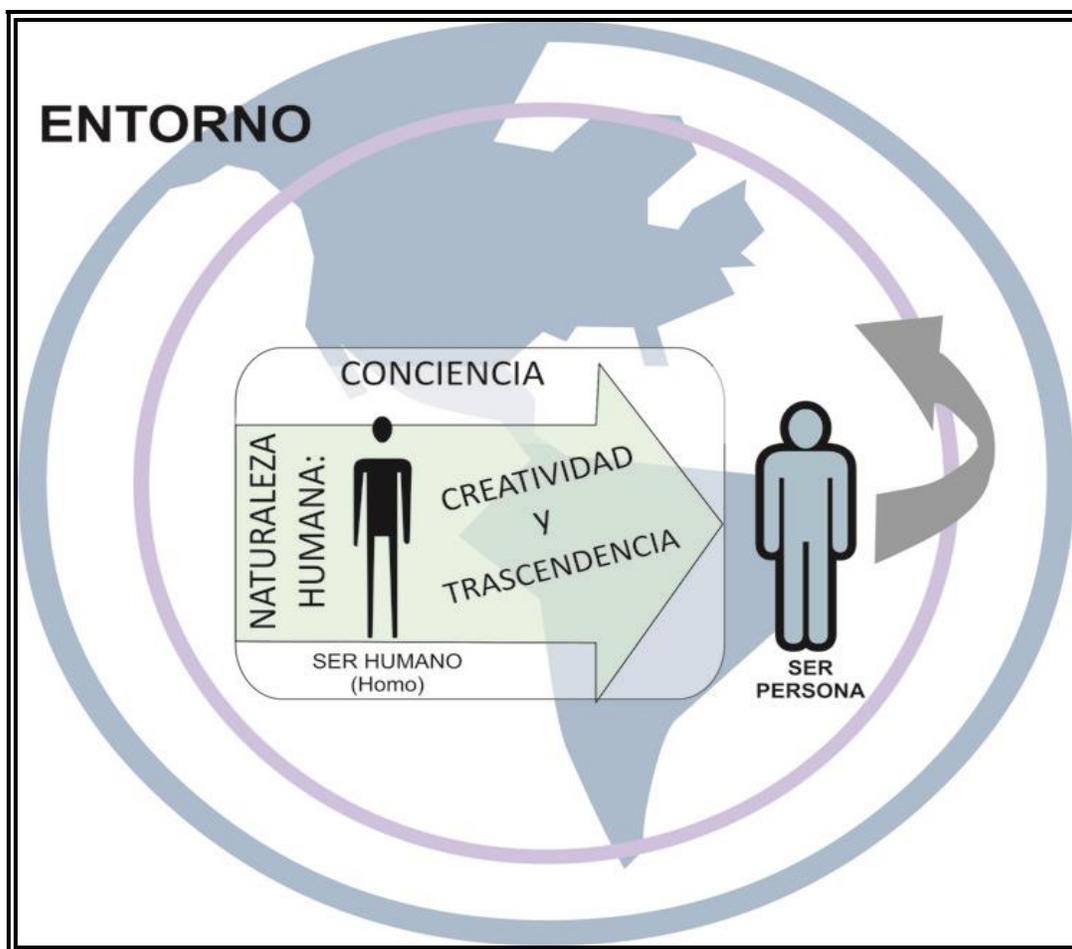


Figura 1. Esquema de naturaleza humana

De la misma manera, en esta teoría del desarrollo humano de la persona individual, Niño se refiere específicamente al desarrollo de la naturaleza humana de la persona, tomando este concepto como significativo del desarrollo de su ser natural, de su ser animal, de su ser homo que es el significado. Esta forma de ser se caracteriza, inicialmente, por la forma, el contenido y la orientación del ejercicio de sus tendencias naturales, de sus actitudes y comportamientos naturales en su respuesta instintiva a la restitución de los equilibrios biológicos perdidos.

5.1.2. Instintos y características innatas

Los conceptos presentados por Niño sobre la *naturaleza humana del hombre*, y las características inherentes que la conforman coinciden con lo descrito por McDougall (1919) en su *Introducción a la Psicología Social* sobre la mente humana, alegando que tiene ciertas tendencias innatas o inherentes, las cuales son la principal fuente o motivación de cualquier pensamiento o acción, ya sea individual o colectivo, y son las bases desde las cuales el carácter y la voluntad de los individuos y de las naciones son gradualmente desarrollados, bajo la guía de las facultades individuales. Estas tendencias primarias innatas tienen diferentes fuerzas relativas a la constitución nativa de los individuos de diferentes razas, y ellas han favorecido en grados muy diferentes a las muy diversas circunstancias sociales del hombre, en diferentes etapas de la cultura. Pero ellas son probablemente comunes a los hombres de cada raza y de cada era. Si esta visión, de que la naturaleza humana tiene, en todos lugares y tiempos este fundamento nativo en común, puede establecerse, que tendrá una base muy necesaria para la especulación sobre la historia del desarrollo de las sociedades e instituciones humanas. Por tanto, es posible asumir, como frecuentemente se ha hecho, que estas tendencias innatas de la mente humana han variado enormemente de era en era y de raza en raza, toda esta especulación está fundada en arenas movedizas y no podemos esperar alcanzar a vislumbrar un razonable grado de certeza. Todas estas tan importantes y relativamente inmutables tendencias, las cuales forman la base del carácter y la voluntad humana, son de dos clases: (1) las tendencias específicas o instintos y (2) las tendencias generales no específicas que surgen de la constitución de la mente y de la naturaleza del proceso mental en general, cuando la mente y el proceso mental alcanzan un cierto grado de complejidad en el curso de la evolución.

El propio Darwin (1859), procura no definir lo que es un instinto como tal, escribiendo que no tiene nada que hacer con el origen de los poderes mentales primarios, igual que con la vida en sí misma. Asimismo, no intenta ninguna definición de lo que es un instinto, aunque sería fácil mostrar que varias diferentes acciones mentales son

comúnmente aceptadas como instintos. Por ejemplo, una acción, la cual para que la podamos realizar requiere de experiencia, cuando es realizada por un animal, especialmente por uno muy joven, sin experiencia, y cuando es realizada por varios individuos de la misma manera, sin que ellos sepan el propósito de su realización, usualmente decimos que es instintiva.

De esta manera se presenta la capacidad creativa en el ser humano, en ocasiones sin conocer el propósito de las acciones y creaciones, como respuesta a un desequilibrio presentado. Darwin (1859) continúa diciendo que será universalmente aceptado que los instintos son tan importantes como la estructura corpórea, para el bienestar de cada especie bajo sus actuales condiciones de vida. Tras un cambio en las condiciones de vida, es al menos posible que modificaciones ligeras de los instintos sean de beneficio para la especie; y si puede mostrarse que los instintos varían, aunque sea un poco, entonces el no ve la dificultad en la selección natural preservando y continuamente acumulando variaciones de los instintos hasta algún punto donde sea beneficioso para la especie. Como las modificaciones de la estructura corpórea surgen del uso o el hábito, y son disminuidas o perdidas por el desuso, entonces no tiene duda que esto pase con los instintos. Pero cree que los efectos del hábito subordinan su importancia a los efectos de la selección natural de lo que puede llamarse variaciones accidentales de los instintos; esto es las variaciones que son producidas por las mismas causas desconocidas que producen las ligeras desviaciones de la estructura del cuerpo. Situando de esta manera a los comportamientos innatos en parte de la herencia genética.

Esto nos lleva a contrastar las opiniones que a decir de Hull (1986) han vertido generaciones de filósofos, los cuales han puesto a discusión que todos los seres humanos somos esencialmente lo mismo, esto es, compartimos la misma naturaleza, y esta similitud esencial es extremadamente importante.

Periódicamente, los filósofos han propuesto basar la similitud esencial de los seres humanos en la biología, considerándose necesario manifestar que, si la biología es tomada para referirse a los pronunciamientos técnicos de los profesionales de la biología, en particular los biólogos evolucionarios, simplemente no es verdad que todos los organismos que pertenecen al *Homo sapiens* como especie biológica son esencialmente lo mismo. Si las “características” son tomadas para referirse a las homologías evolucionarias, entonces periódicamente una especie biológica puede caracterizarse por uno o más caracteres, los cuales son universalmente distribuidas y limitadas a los organismos que pertenecen a esa especie, pero estos estados son temporales, contingentes y relativamente raros. En la mayoría de los casos, cualquier carácter, universalmente distribuido entre los organismos que pertenecen a una especie en particular es también poseído por organismos pertenecientes a otras especies, e inversamente cualquier carácter que sucede ser limitado a los organismos pertenecientes a una especie en particular, es improbable que sea poseída por todos ellos.

Si por “naturaleza humana” se entiende como un rasgo que resulta ser prevalente e importante para el momento, entonces la naturaleza humana seguramente existe, continua Hull (1987), cada especie muestra adaptaciones y éstas son importantes para la continuidad de su existencia. Una de nuestras más importantes adaptaciones ha sido nuestra habilidad para jugar el juego del conocimiento. Es importante que una buena parte de nosotros juguemos bien este juego, ya que nuestra especie no es particularmente buena en ninguna otra cosa. Pero esta adaptación pudo no habernos caracterizado a través de nuestra existencia y puede dejar de caracterizarnos en el futuro. Biológicamente permaneceremos como la misma especie, el mismo linaje, aún si perdiéramos nuestra “esencia”.

Pero el mismo Hull (1986), nos alerta sobre esta clasificación, señalando que debemos tener en cuenta para cuando seres no-humanos jueguen el juego del conocimiento aún mejor que nosotros mismos. Si estos organismos que son más inteligentes que algunas

personas, serán excluidos de nuestra especie, mientras que individuos que no son tan capaces permanecen clasificados dentro, entonces debe haber algo más básico que esta habilidad mental para la clasificación de nuestra especie. Una vez más, se discute al *Homo sapiens* como una especie biológica, no como personalidad. Más allá, en un concepto más sofisticado de ser humano, los “retrasados mentales” no son seres humanos, desde una cruda y pedestre perspectiva biológica, son humanos no-problemáticos.

Una razón por la cual los antropólogos buscan tan asiduamente por características culturales universales es la creencia errónea de que existe una conexión entre universalidad e innatismo. Por ejemplo, en un artículo sobre la naturaleza Humana, Eisenberg (1972) establece que “una traza común del ser humano es el lenguaje, en el sentido de que solamente la especie humana lo muestra, la capacidad de adquirir un lenguaje debe ser genética”.

Los conceptos de Niño aportan otra perspectiva de lo anterior, tomando en cuenta que se busca la explicación sobre la relación que existe entre el desarrollo de la naturaleza humana de los individuos y el desarrollo de su entorno, la manera en que se afectan recíprocamente en el desempeño social-cultural que realiza.

En las palabras del biólogo americano Herrick (1928), citado por Livingston (1967), menciona que “La capacidad del hombre para dirigir inteligentemente su autodesarrollo le confiere la capacidad determinar la ruta de su cultura, y así moldear el curso de la evolución humana, con las instrucciones de su propia elección. Esta capacidad no la tiene ningún otro animal, es la característica más distintiva del hombre, y es tal vez, el hecho más importante a saber para la ciencia.

Por otro lado, Freeman (2001), se refiere a la capacidad humana de tomar decisiones, agregando que él sospechaba “que la diferencia entre el hombre y los otros animales en sus capacidades de tomar decisiones es una diferencia cuantitativa en el tamaño de la complejidad. Entonces esto nos lleva al punto de partida: el hecho de que los

miembros de la especie humana poseen la capacidad de tomar decisiones, la cual a pesar de estar desarrollada a un extremo donde claramente se distingue de los otros animales es, no obstante, una capacidad biológica en origen, la cual otros animales, en un menor grado también poseen.

En este sentido, muchos filósofos y científicos aún consideran la brecha entre las ciencias sociales y biológicas como una permanente discontinuidad, enfrascados en la epistemología y reforzados por una diferencia fundamental en las metas de parte de los especialistas. Nosotros por otro lado, vemos esto como un largo y desconocido proceso evolutivo, una complicada, fascinante interacción en la cual la cultura es generada y conformada por imperativos biológicos, mientras que los rasgos biológicos son simultáneamente alterados por la evolución genética en respuesta a la innovación cultural (Lumsden & Wilson, 2006).

Para ser considerado como humano, la gente debe ser capaz de razonar, mentir, sentir culpa, reír, etc. y estas características son únicas y universalmente distribuidas para todos los seres humanos. Una vez más, nuestra aplicación de dichos términos tiende a ser tan selectiva que es imposible de afirmarse. Aquellos que insisten en la unicidad de la especie humana, descartan cualquier cosa que organismos pertenecientes a otras especies hacen o dejan de hacer con considerable facilidad. A pesar de que un simio pueda tener éxito en resolver problemas que muchos seres humanos no podrían resolver, en ningún caso se dirá que estos primates “piensan”. Por alguna razón aquellas características que nos hacen lo que realmente somos, aparecen universalmente distribuidas para todos los miembros de nuestra especie, al menos potencialmente en todos los seres humanos normales y ausente en todas las demás especies (Hull, 1986).

Por ejemplo (Kaplan & Manners, 1972 p. 151) señalan que “un número de antropólogos siempre han intentado compilar un listado de características culturales universales. Presumiblemente esta cultura universal refleja en algún modo la naturaleza psicológica

uniforme del hombre. Pero la búsqueda de constantes culturales universales invariablemente ha cedido a generalizaciones muy amplias, y algunas veces de una naturaleza no muy iluminadora, como pueden ser todas las culturas prefieren la salud a la enfermedad; o todas las culturas hacen una provisión institucional para alimentar a sus miembros; o, todas las culturas tienen dispositivos para mantener el orden interno". Evidencia masiva puede ser presentada para refutar el reclamo de que todos los seres humanos tienen esencialmente el mismo tipo de sangre. Una respuesta paralela para la aseveración de que todas las culturas prefieren la salud a la enfermedad es más difícil por la plasticidad de los términos "salud" y "enfermedad". Mi argumento es analógico. Ambos, genetistas y antropólogos han sido fuertemente predispuestos para descontar la variabilidad. La genética está tan bien desarrollada que los genetistas han sido forzados a reconocer cuan variables son los genes y los rasgos, ambos dentro de las especies y entre ellas. Las ciencias sociales no están tan desarrolladas. Por lo tanto, es más fácil para ellas tomar rápidamente sus preferencias metafísicas (Hull, 1986).

De manera similar (McDougall, 1919), sitúa a los instintos como "una disposición psicofísica heredada o innata, la cual determina a su poseedor para percibir y prestar atención a cierta clase de objetos para experimentar una excitación emocional de una manera particular en la cual se percibe tal objeto, y actuar en consecuencia de una manera particular, o al menos experimentar el impulso de realizar dicha acción". Continúa mencionando que entre los psicólogos existe un acuerdo para el uso de los términos "instinto" e "instintivo". Para la gran mayoría de ellos son usados solo para denotar ciertas tendencias específicas de la mente que son comunes a todos los miembros de una especie, caracteres raciales que han ido evolucionando lentamente en el proceso de adaptación de las especies a su entorno y que no pueden ser eliminadas de la constitución mental de la cual son elementos innatos ni tampoco pueden ser adquiridos por individuos durante el curso de su vida. Con estas definiciones es posible entender mejor los conceptos de naturaleza humano de Niño, efectivamente estas tendencias innatas llamados instintos responden a las situaciones del entorno, nos ayudan a entender los principios de la Naturaleza humana.

Cuando se establece que los instintos son la base de las acciones y pensamientos humanos, aunque estos no están siempre presentes durante la vida de los seres humanos, por el contrario, McDougall (1919), establece que las acciones instintivas son mostradas en su forma más pura por animales no muy elevados en la escala de inteligencia. En los animales vertebrados más elevados pocos modos de comportamiento permanecen puramente instintivos – p.ej. sin modificación por la inteligencia o los hábitos, adquiridos bajo la guía de la inteligencia o la imitación. E incluso en los infantes humanos, cuya inteligencia permanece ligeramente desarrollada por muchos meses después del nacimiento, desempeña pocos comportamientos puramente instintivos; porque en los seres humanos los instintos, aunque son innatos, son, con algunas excepciones, no desarrollados en los primeros meses de vida, y solo son madurados, o se convierten en capaces de funcionar, hasta varios periodos durante los años entre la infancia y la pubertad.

Pero antes de que podamos hacer un progreso sólido en el entendimiento de las emociones e impulsos más complejos, que son las fuerzas detrás de los pensamientos y las acciones del hombre y las sociedades, debemos ser capaces de distinguir y describir cada uno de los principales instintos humanos y las tendencias emocionales y cognitivas características de cada uno de ellos.

Para Niño (1985), estas actitudes y comportamientos aunque son diferentes en lo particular para cada ser humano, en general conforman una serie de características inherentes a la raza humana, y cuando hablamos de capacidades inherentes, forzosamente nos referimos a características que residen en los genes de la especie humana, cada ser humano que ha llegado y llegará a poblar este mundo tiene una serie de características que son inherentes a su condición de ser humano, características biológicas que contienen la carga genética de miles de años de evolución desde que el primer homo se irguió y decidió caminar de frente, y que le permiten resolver necesidades básicas de alimentación, salud, protección, reposo, entre muchas otras.

Estos comportamientos que llamamos instintivos son parte de la herencia genética del hombre. Como (Niño, 1985) apunta y (Darwin C. , 1859) explica al respecto, señalando que el instinto ha sido frecuentemente comparado con los hábitos, y esta comparación ofrece una noción notablemente precisa del marco mental en el cual una acción instintiva es realizada, pero no su origen. Como inconscientemente se realizan varias tareas habituales, de hecho, no muy raramente en oposición directa a nuestra voluntad consciente y entonces deben ser modificados por la voluntad o la razón. Los hábitos rápidamente se asocian con otros hábitos, y con ciertos periodos de tiempo y estadios del cuerpo. Si suponemos que cualquier determinada acción habitual se puede heredar –y yo pienso que puede mostrarse que eso sucede a veces- entonces, el parecido entre lo que originalmente era un hábito y un instinto se vuelve tan cercano que no puede distinguirse. Pero sería el más serio de los errores suponer que el mayor número de instintos han sido adquiridos por hábito en una generación, y entonces transmitido por herencia a las generaciones sucesoras. Puede mostrarse claramente como los instintos más maravillosos que hemos conocido – como los de las abejas o muchas hormigas- no podrían haber sido así adquiridos (Darwin C. , 1859).

(Wilson, 1978), nos ayuda a hacer más específica esta aproximación, al definir el aprendizaje como la habilidad de los animales de modificar su comportamiento sistemáticamente a la luz de la experiencia, y profundiza en la psicología del aprendizaje, explicando como la evolución Darwiniana actuando sobre los genes puede moldear las proclividades de un organismo para el aprendizaje, la evolución genética puede moldear el proceso de aprendizaje hacia ciertos fines al modificar los circuitos de aprendizaje del cerebro, esto ejerce una forma modeladora de los comportamientos individuales y por tanto en los patrones sociales que se derivan de ellos.

Estos conceptos se pueden relacionar con los postulados de Niño (1985) al respecto, retomando la descripción del término Homo, el cual se caracteriza por la forma y el contenido de las relaciones socio-culturales que cada hombre y cada mujer realiza consigo mismo, con sus semejantes en particular y con su entorno socio- cultural en

general, así como por la forma, el contenido y la orientación que toma la satisfacción de sus necesidades de origen natural, todos de origen cultural así como los imperativos sociales y culturales a que está sometido por ocupar posiciones en diferentes estructuras sociales, también de origen cultural.

Con relación a esto, Lumsden & Wilson (2006), mencionan que los seres humanos difieren cuantitativamente de los animales en la magnitud del proceso de culturización. Adicionalmente hay una actividad única que separa completamente a la humanidad de las más avanzadas especies de animales *protoculturales* y lo hacen la única especie *eucultural* conocida. Este es el proceso llamado *reificación*. Las operaciones de la mente humana incorporan tanto a la producción de conceptos, así como la continua y cambiante reclasificación del mundo.

Como Dubos (1984), lo ha expresado tan bien: “El hombre se crea a así mismo, a través de la iluminación de sus decisiones que engrandecen su humanidad”.

5.2. Naturaleza Humana y genética

En sus trabajos esenciales, (Wilson, 1978), al igual que (Niño, 2009), se cuestionan sobre el concepto de la naturaleza humana, concluyendo que no son los genes quienes la prescriben, o la cultura, su producto final. En contraste, la naturaleza humana es algo más para lo cual apenas hemos empezado a encontrar una expresión correcta. Son las reglas *epigenéticas*, las regularidades hereditarias de desarrollo mental que han dividido la evolución cultural en una dirección opuesta a la otra, y así conectando a los genes con la cultura.

Epigénesis es un término famoso en las ciencias de la vida, desde donde fue acuñado por Waddington (1957), este término, como lo usan los biólogos, se refiere a la interacción completa de eventos genéticamente basados y eventos basados en el entorno y como ellos ayudan al desarrollo de un organismo. Sin embargo, en lo que se

refiere a la *sociobiología humana*, una regla epigenética se refiere a un proceso necesario dirigido por los genes, en la presencia de eventos ambientales (especialmente la oportunidad de aprender de la cultura), para el normal desarrollo del cerebro y la mente, (Naour, 2009). Esta relación del hombre con el entorno, la manifiesta Niño (1985) como parte de su teoría, al decir que el hombre es capaz de explicar cada objeto o situación que acontece en su entorno, comenzando por aquellas situaciones u objetos que le ayuden a satisfacer alguna necesidad básica, para que de esta manera pueda volverla su objeto de estudio, estableciendo una relación con su entorno, así como un proceso de asimilación e integración que sufre en el transcurso de su vida, e intenta encontrar una relación entre los efectos que el entorno ha logrado en el desarrollo del individuo y en sentido opuesto, el efecto del individuo en su entorno.

Otros estudios apuntan hacia definir que el comportamiento no está explícito en los genes, y la mente no puede ser tratada como una mera réplica de los rasgos del comportamiento. Existen escuelas de pensamiento en la psicología y las ciencias sociales que tienden a excluir las consideraciones biológicas y evolutivas (Hampton, 2010).

Este no es el caso, si tomamos en cuenta la argumentación de Lumsden & Wilson (2006), cuando señalan que los genes definitivamente prescriben un grupo de procesos biológicos, a los cuales llamamos reglas *epigenéticas*, que dirigen el ensamble con la mente. Este ensamble es dependiente del contexto, con las reglas epigenéticas alimentando información derivada de la cultura y el ambiente físico. Esta información es forjada en esquemas cognitivos que son la materia prima del pensamiento y la decisión. El comportamiento emitido es sólo un producto de las dinámicas de la mente, y la cultura es la traducción de las reglas epigenéticas en patrones masivos de actividad mental y comportamientos.

Se ha descubierto que las experiencias que sufre un individuo pueden desencadenar modificaciones en el patrón de marcas epigenéticas sobre su genoma, las cuales a veces se transmiten a su descendencia. En muchas especies cambios en el entorno, como la cantidad de luz recibida o la temperatura a la que se exponen los embriones en desarrollo, afectan drásticamente a la expresión de sus genes (Romá-Mateo, 2014).

Esto no es, por supuesto, para negar que existan mecanismos conductuales específicos para todos los miembros de la especie humana; lo que significa es que la debida observancia debe prestarse a la variabilidad individual en cualquier estudio comparativo de estos mecanismos. Adicionalmente hay muy sonados campos científicos para el completo reconocimiento de la individualidad en el análisis del comportamiento cultural; la forma en la cual cada individuo juega un rol (aunque sea ritualizado) será diferente de la forma del siguiente individuo en la lista, y esta diferencia nos lleva a que, en un grado significativo, ha sido genéticamente determinada (Freeman, 2001).

Pero Niño (2009) además, resalta la importancia de la interacción con el entorno, al señalar que, en cada persona, como efecto de las interacciones natural-socio-culturales que con otras personas y con su entorno en general realiza desde que adquiere vida, se construye una personalidad; una personalidad integrada por actitudes y comportamientos típicos que le son propios, que la distingue de otras personas y le proporciona una forma de ser irreplicable.

El estudio de la naturaleza humana, de cómo es moldeado el comportamiento de un individuo o un *homo*, como lo describe Niño, es también explicable desde el punto de vista evolutivo, como se ha mencionado con anterioridad, se busca una explicación para el comportamiento “genético” o “hereditario” que pueden tener los individuos, se cuenta con una base de conocimiento importante para continuar el estudio de estos temas. Por otro lado, existe la *psicología evolucionaria*, que combina los preceptos básicos de la evolución Darwiniana, como Selección natural, herencia y cómo es que

esta se traduce de una generación a otra, tomando como base las premisas de Darwin, sobre la selección natural, que se refieren a la variación, la herencia y la adaptación (Hampton, 2010).

La premisa de variación está basada en la observación de que los organismos al interior de una especie difieren en características físicas y de comportamiento, siguiendo las convenciones del lenguaje común, Darwin llamó 'variaciones' a las diferencias identificables entre individuos de la misma especie. La Variación es demostrable por el hecho de que dos instancias de la misma especie son idénticas en sentido físico (salvo la posibilidad de hermanos *monocigóticos*, llamados 'gemelos idénticos') o de comportamiento.

La premisa de la herencia está basada en la observación de que las variaciones entre miembros de la especie, frecuentemente son transmitidas de los padres a su progenie. Esto es simplemente decir que las características identificables de organismos individuales son pasadas a su descendencia, de manera que dicha descendencia es distinta de los demás debido a estas características. Esta observación nos permite decir que la descendencia se parece a sus progenitores mucho más de lo que cualquier otro miembro seleccionado al azar, de la población de esta especie.

La premisa de la adaptación está basada en la observación de que los organismos se adaptan a su entorno. Decir que un organismo se adapta a su entorno, es decir, que en la naturaleza (opuesto a lo que pasa en un zoológico o un laboratorio), se exhiben características físicas y conductuales que le permiten hacer frente a él y explotar las características del entorno en el que vive. Estas características fueron llamadas por Darwin (1859) como adaptaciones.

Habiendo establecido que los organismos varían, que las variaciones pueden ser heredadas y que las especies se adaptan a los entornos en los que se naturalmente se encuentran, Darwin (1859) infirió que no todas las variaciones son iguales. Lo que quería decir con que no todos son iguales es que no todas las diferencias individuales

le proporcionan ventajas al portador en los aspectos reproductivos o de adaptación al ambiente. Invocando el hecho observable de que las variaciones son hereditarias, éste último autor concluyó que aquellas variaciones que facilitan la supervivencia y la reproducción serán más numerosas en la siguiente y las futuras generaciones que en otras. La continua e inevitable reiteración de los procesos donde algunos miembros de la especie reproducen y pasan estas características que les permiten sobrevivir y reproducirse es lo que llamamos selección natural. La iteración de este proceso que forma y reforma las especies a través del tiempo. Este formado y reformado es lo que llamamos evolución.

Por el contrario, existen posiciones opuestas a la definición de *naturaleza humana* como se viene expresando, estas características no siempre han sido reconocidas como inherentes, tal como señala Freeman (2001) en relación a que a principios del siglo anterior, una serie de suposiciones que pronto se convirtieron en los fundamentos de la antropología ortodoxa afirmaban que la naturaleza humana era “lo más básico, el material más simple del material básico”, existe, está ligado, es una “unidad genérica”, o “equivalencia de dotación hereditaria”, a lo largo de la especie humana. Estas mismas suposiciones, derivan en la conclusión de que *cualquier expresión humana* ha sido completamente moldeada por “el condicionamiento social”. Las variables biológicas, por decreto arbitrario, fueron completamente excluidas. Estas implacables desviaciones en la antropología cultural tuvieron paralelamente un movimiento militante en la psicología, que comenzó alrededor de 1913 con John B. Watson, lo que llegó a ser conocido como el *Conductismo*. Inicialmente Watson estaba interesado primeramente con liberarse del introspeccionismo y escribió valientemente su visión de la psicología como “una rama puramente objetivo-experimental de la ciencia”. El conductismo se fue transformando en una cruzada retórica contra el reconocimiento de que existen variables biológicamente determinadas en el comportamiento humano. Dentro de pocos años, Watson declaraba al mundo que “no existe tal cosa como alguna capacidad heredada, talento, temperamento, constitución mental y sus características”

y es “la nutrición, no la naturaleza” la responsable de lo que el niño se convierta en la vida.

5.3. Creatividad

Siendo más específicos en lo que menciona Niño (1985), con respecto a la naturaleza humana y tomando en cuenta la descripción que nos brinda, al señalar que “consiste en el desarrollo de las capacidades humanas innatas e inherentes de crear, usando como instrumento su trabajo y la capacidad de trascender su mundo a través de su razonamiento y su lenguaje, en un ambiente de libertad”, resulta necesario hacer un mayor énfasis en lo que se refiere a las capacidades de crear, ya que dentro de la teoría de Niño, se consideran como una de las características inherentes del ser humano, aunque no es el único que lo sostiene, según Valqui (2009), todos los individuos son creativos, aunque la creatividad puede ser potenciada o bloqueada de muchas maneras la investigación ha mostrado que la creatividad no se desarrolla linealmente, y que es posible aplicar actividades, métodos didácticos, motivación y procedimientos para incrementarla, incluso a una edad avanzada. La creatividad es un fenómeno infinito, es posible ser creativo de un sin fin de maneras.

La definición de la creatividad está lejos de alcanzar unanimidad entre la comunidad científica. Los trabajos de Guilford realizados en el año 1950 y Torrance en el año 1966 marcaron un hito en el estudio y evaluación de la creatividad, centrada en el pensamiento divergente y se fundamenta con una perspectiva psicométrica y factorial. Torrance incluye en su definición de creatividad características como la capacidad para identificar lagunas en la información, formular y probar hipótesis acerca de los defectos y lagunas encontrados, producir nuevas ideas y recombinarlas, proponer varias alternativas para la solución de problemas y, además, comunicar los resultados (Oliveira *et al.*, 2009).

Desde entonces han surgido diversas definiciones y referentes teóricos sobre el tema, que enfatizan los aspectos considerados importantes en la producción creativa. Tales

aspectos incluyen desde la originalidad de las ideas, el uso de múltiples puntos de vista, la capacidad de producir soluciones inusuales y eficaces a los problemas existentes, los procesos de insight, el desarrollo de productos innovadores, hasta la utilidad y valoración social de los trabajos producidos (Taylor, 1988, Morais, 2001; Sternberg, 2006).

Creatividad es el proceso de ser sensible a los problemas, a las deficiencias, a las lagunas del conocimiento, a los elementos pasados por alto, a las faltas de armonía, etc.; de resumir una información válida; de definir las dificultades e identificar el elemento no válido; de buscar soluciones, de hacer suposiciones o formular hipótesis sobre las deficiencias, por examinar y comprobar dichas hipótesis y modificarlas si es preciso, perfeccionándolas y finalmente comunicar los resultados (Torrance, 1976).

Kirton (1976), propuso que la creatividad estaba compuesta por una única dimensión que podía representarse como un continuo. En un extremo del continuo se encuentran los sujetos con un estilo creativo innovador y en el otro extremo, los creativos adaptativos. Este continuo refleja las distintas maneras de aproximarse a la resolución creativa de problemas. Los innovadores prefieren obtener resultados creativos a través de un cambio de paradigma mientras que los adaptativos tienden a provocar cambios permaneciendo dentro del paradigma (Kirton, 1978). En términos más coloquiales, los primeros buscan hacer las cosas de una manera diferente y los segundos, buscan hacer las cosas mejores (Kirton, 1976).

La percepción de la creatividad como el producto original de un individuo es predominantemente occidental. Desde esta perspectiva, la creatividad usualmente es vista como un rasgo o un don que es normalmente distribuido, probablemente parcialmente determinado por la genética de los individuos. A partir de ahí, el concepto de creación como originalidad y utilidad ha influenciado las subsecuentes interpretaciones de las propiedades de los productos creativos (Batey & Furnham, 2006).

El planteamiento de la creatividad es incremental sustentado por Valqui (2006), opuesto al de aquellos que consideran que la creatividad de una persona queda determinada a una edad temprana. Sin embargo, la investigación ha mostrado que la creatividad no se desarrolla linealmente, y que es posible aplicar actividades, métodos didácticos, motivación y procedimientos para incrementarla, incluso a una edad avanzada. La creatividad es un fenómeno infinito, es posible ser creativo de un sin fin de maneras (Valqui, 2009).

La creatividad ha sido definida de diversas maneras, para ejemplificar estos conceptos es pertinente retomar la tabla que Batey & Furnham (2006) proponen en el apéndice de su revisión de literatura dispersa:

Cuadro 1. Definiciones de creatividad.

AUTORES	DEFINICIONES DE CREATIVIDAD
NOVEDOSO Y ÚTIL	
M.A. Boden	La creatividad es la habilidad de surgir con ideas o artefactos que son nuevos, sorprendentes y valiosos. ‘Ideas’ aquí incluyen conceptos, poemas, composiciones musicales, teorías científicas, recetas de cocina, coreografías, bromas, entre muchas otras. “Artefactos” incluyen pinturas, esculturas, máquinas de vapor, aspiradoras, vasijas, origami, entre muchas otras cosas que se pueden nombrar. (2004, p.1)
M.D. Mumford	En el curso de la última década, sin embargo, parece que hemos alcanzado un acuerdo general,

	acerca de que la creatividad involucra la creación de productos novedosos y útiles. (2003 ^a , p. 110)
R.J. Stenberg, T.I. Lubart.	Creatividad es la habilidad de producir trabajo que es novedoso (p.ej. original, inesperado) y apropiado (p.ej. útil, adaptativo en cuanto a las limitantes de la tarea) (1999, p.3)
D.K. Simonton	Los psicólogos han alcanzado la conclusión de que la creatividad debe implicar dos componentes separados. Primero una idea creativa o un producto original... sin embargo, para proveer un criterio significativo, la originalidad debe ser definida con respecto a un grupo sociocultural en particular. Lo que puede ser original con respecto a una cultura pueden ser noticias viejas para alguna otra cultura... Segundo, la idea original o el producto debe probar ser adaptativo en algún sentido. La naturaleza exacta de este criterio depende del tipo de creatividad que es mostrada. (1999, pp. 5-6)
G.J. Feist	El pensamiento o el comportamiento creativo debe ser novedoso-original y útil-adaptativo. (1998, p. 290)
M. Csiksentmihalyi	La creatividad es cualquier acto, idea o producto que cambia un dominio existente, o transforma un dominio existente en uno nuevo... lo que cuenta es de qué manera la novedad que se produce es

	aceptada para su inclusión en ese dominio. (1990, p. 2)
R. Ochse	La creatividad involucra el traer algo que es original (nuevo, inusual, novedoso, inesperado) y además valioso (útil, bueno, adaptativo, apropiado) (1990, p.2)
F.X. Barron	Si una respuesta debe llamarse original, debe ser de algún modo adaptativo a la realidad (1955, p.553)
ORIENTADA A UN PRODUCTO	
T.M. Amabile	La creatividad puede ser considerada como la calidad de los productos o respuestas juzgadas como creativas por observadores apropiados, y puede ser considerado como el proceso que sigue el producto que está siendo juzgado. (1983, p.31)
C.R. Rogers	Debe ser algo observable, algún producto de la creación. Aunque mis fantasías pueden ser extremadamente novedosas, no pueden ser definidas como creativas, a menos que generen un producto observable... Estos productos deben ser construcciones novedosas... la creatividad tiene el sello del individuo sobre su producto, pero el producto no es el individuo, ni los materiales que lo forman, pero participa de la relación entre estos

	<p>dos. (1954, p. 252).</p> <p>La acción del niño inventando un juego con sus amigos, Einstein formulando la teoría de la relatividad, un ama de casa ideando una salsa para la carne, un joven autor escribiendo su primera novela; todos ellos son, en términos de nuestra definición, creativos, y no hay un intento de alguna forma ordenarlos de más a menos creativos (1954, p. 251)</p>
<p>PARTE DE UN PROCESO</p>	
M.A. Runco	<p>La creatividad es una respuesta útil y efectiva a los cambios evolucionarios. Además de lo que debe ser su más obvia función, es decir como parte del proceso de solución de problemas. (2004, p. 658).</p>
G.J. Feist, F.X. Barron	<p>La creatividad es una capacidad específica no sólo de resolver problemas sino resolverlos originalmente y adaptativamente (2003, p. 63)</p>
R.A. Finke, T.B. Ward, S.M. Smith	<p>Concebimos la creatividad no sólo como un simple proceso unitario sino además como un producto de muchos tipos de procesos mentales, cada uno de los cuales ayuda a poner el escenario para perspicacia y el descubrimiento creativo, en particular distinguimos entre los procesos que son usados en la generación de estructuras cognitivas y</p>

	<p>aquellos que son usados para explorar las implicaciones creativas de estas estructuras (1992, p.2)</p>
S.A. Mednick	<p>Debemos proceder a definir el proceso de pensamiento creativo como la formación de elementos asociativos en nuevas combinaciones las cuales deben cumplir requerimientos especificados o son de alguna manera útiles. (1962, p. 221)</p>
<p>CONCEPCIONES COMPONENTIALES DE LA CREATIVIDAD</p>	
M. Csikszentmihalyi	<p>La creatividad puede ser observada solamente en las interrelaciones de un sistema formado por tres componentes principales. El primero de ellos es el dominio, que consiste en una serie de reglas simbólicas y procedimientos... El segundo componente de la creatividad es el campo, el cual incluye a todos los individuos que actúan como guardianes del dominio. Es su trabajo decidir si una nueva idea o producto debe ser incluido en el dominio. (1996, pp. 27-28)</p>
H.J. Eysenck	<p>Yo propongo que los logros creativos en cualquier esfera dependen de varios factores diversos: (a) habilidades cognitivas (p.ej. inteligencia, conocimiento adquirido, habilidades técnicas y talentos especiales [p.ej. verbal, musical, numérico]); (b) variables ambientales –como</p>

	<p>pueden ser factores políticos culturales, socioeconómicos y académicos; y (c) rasgos de personalidad – tales como motivación interna, confianza, inconformidad y originalidad. Todos o la mayoría, en mayor o menor grado, son necesarios para producir un verdadero logro creativo, y muchas de esas variables son propensas a actuar de una forma multiplicativa (sinérgica) más que aditiva. (1993, p. 153)</p>
<p>M.D. Mumford, S.B. Gustafson</p>	<p>La creatividad parece ser mejor conceptualizada como un síndrome que involucra un número de elementos: (a) los procesos subyacentes a la capacidad del individuo de generar ideas nuevas o entendimientos, (b) las características del individuo que le facilitan la operación del proceso, (c) las características del individuo que le facilitan la traducción de estas ideas en acción, (d) los atributos de la situación que condiciona a la voluntad del individuo para engranar el comportamiento creativo, y (e) los atributos de la situación que influencia la evaluación de los esfuerzos productivos del individuo (1988, p. 28)</p>
<p>E.P. Torrance</p>	<p>Define la creatividad como un proceso de convertirse sensible ante los problemas, deficiencias, vacíos en el conocimiento, elementos perdidos, desarmonía, por mencionar algunos; identificando la dificultad, buscando soluciones,</p>

	<p>haciendo suposiciones o formulando hipótesis y posiblemente modificándolas y volviéndolas a probar, para finalmente mostrar los resultados. (1966, pp. 73-74).</p>
J.P. Guilford	<p>En su sentido más estrecho, la creatividad se refiere a las habilidades que son más características de las personas creativas. Las habilidades creativas determinan si el individuo tiene el poder de exhibir un comportamiento creativo a un grado notable. Ya sea que el individuo que tiene las habilidades requeridas produzca realmente resultados de naturaleza creativa, o no, eso dependerá de sus motivaciones y de sus rasgos de temperamento. (1950, p. 44)</p>
Parkhurst, 1999; Runco, 2004	<p>Como un concepto psicológico</p>
Rhodes 1961/1987	<p>Define 4 áreas con potencial para investigación: (a) la persona que crea, (b) el proceso cognitivo involucrado en la creación de ideas, (c) el entorno en el cual la creatividad sucede, o las influencias ambientales, y (d) el producto que resulta de la actividad creativa</p>

5.3.1. Teoría de la Creatividad como Inversión

Sternberg & O'Hara (1999) proponen a la creatividad como el resultado de la confluencia de seis recursos distintos pero interrelacionados: habilidades intelectuales,

conocimiento, estilo de pensamiento, personalidad, motivación y entorno, que son unificados como una inversión que las personas creativas toman a lo largo de su vida, una instancia que la mayoría de las personas pueden tomar, pero no lo hacen (y no debieran hacerlo, dados los riesgos y sacrificios que envuelven).

La gente creativa practica en el reino de las ideas lo que los financieros estudian en el mercado de inversiones. Ellos desafían a la multitud al “comprar barato y vender caro”. Comprar barato significa perseguir ideas que son desconocidas, o al menos muy poco populares, pero con potencial de crecimiento, comprar barato es inherentemente riesgoso. Vender caro significa encontrar compradores para el trabajo que hacemos, convenciéndolos de que vale la pena y moviéndonos a nuevos trabajos cuando se vuelve valioso. Los seis recursos citados arriba se describen a continuación:

Habilidades intelectuales. Tres habilidades intelectuales son particularmente importantes (Sternberg, 1985): (a) la habilidad sintética de ver problemas de formas nuevas y escapar de las fronteras del pensamiento convencional, (b) la habilidad analítica de reconocer cuál de las ideas propias vale la pena perseguir y cuáles no, y (c) la habilidad práctica-contextual, de saber cómo persuadir a los demás – para vender a otras personas el valor de las ideas propias. La confluencia de estas tres habilidades es también importante. Las habilidades analíticas usadas en ausencia de las otras dos habilidades resultan en un pensamiento sumamente crítico, pero no creativo. La habilidad sintética, usada en ausencia de las otras dos resulta en ideas nuevas que no están sujetas al escrutinio requerido para mejorarlas y hacerlas trabajar. La habilidad práctica-contextual en ausencia de las otras dos puede resultar en la aceptación social de las ideas, pero no porque las ideas sean buenas, sino porque las ideas han sido poderosamente presentadas.

La creatividad y simplemente pensar en formas nuevas se facilita cuando la gente está dispuesta a poner al frente el tiempo para pensar en nuevas formas. Hemos encontrado que los mejores pensadores tienden a gastar relativamente más tiempo de

lo que gastan los pobres razonadores, planeando globalmente por adelantado cuando resuelven problemas difíciles con razonamientos novedosos. Los razonadores pobres, por el contrario, tienden a gastar relativamente más tiempo en la planeación local. Presumiblemente los mejores pensadores reconocen que es mejor invertir más tiempo por adelantado para ser capaz de procesar el problema más eficientemente más tarde.

Conocimiento. Por un lado, uno necesita conocer acerca de un campo para moverse hacia él. Uno no puede moverse más allá de un campo si no se conoce dónde está. Por otro lado, el conocimiento sobre un campo puede resultar en una perspectiva cerrada y atrincherada, resultando en que la persona no se mueva de la forma en que ha visto los problemas en el pasado. El conocimiento puede entonces ayudar o puede entorpecer la creatividad.

Estilos de pensamiento. Estilos de pensamiento son las formas preferidas de usar las habilidades propias. En esencia, son decisiones sobre como desplegar las habilidades disponibles de una persona. Considerando los estilos de pensamiento, un estilo legislativo es particularmente importante para la creatividad (Sternberg, 1988), esto es, una preferencia por pensar y una decisión de pensar de formas nuevas. Esta preferencia necesita ser diferenciada de la habilidad de pensar creativamente: alguien puede gustar de pensar sobre nuevas líneas, pero no pensar bien, o viceversa. Esto ayuda a convertirse en un mejor pensador creativo, si uno es capaz de pensar tanto local como globalmente, distinguiendo el bosque de los árboles y de este modo reconocer cuales preguntas son importantes y cuáles no.

Personalidad. Numerosos estudios e investigaciones han sostenido la importancia de ciertos atributos de personalidad para la funcionalidad creativa. Estos atributos incluyen, pero no se limitan a la disposición a superar obstáculos, la disposición a tomar riesgos sensibles, a tolerar la ambigüedad y la autoeficacia. En particular comprar barato y vender caro típicamente significa desafiar a la multitud, de modo que

uno tiene que estar dispuesto a hacer frente a las convenciones si uno quiere pensar y actuar de forma creativa (Sternberg & O'Hara, 1999).

Motivación. La motivación intrínseca orientada a las tareas es también esencial para la creatividad. Las investigaciones de Amabile (1996) y otras han mostrado la importancia de la motivación para el trabajo creativo y han sugerido que raramente las personas hacen trabajo realmente creativo en un área a menos que ellos realmente amen lo que estén haciendo y se enfoquen en el trabajo en lugar de las potenciales recompensas. La motivación no es algo inherente a las personas: uno decide estar motivado por una cosa u otra. A menudo, las personas que necesitan trabajar en un área que no es de particular interés para ellos, decidirán que, dada la necesidad de trabajar en dicha área, ellos deben encontrar una manera de hacerla interesante para ellos. Entonces buscarán algún ángulo en el trabajo que deberá hacer que les resulte más atractivo, en lugar de aburrido.

Entorno. Finalmente, uno necesita un entorno que sea de apoyo y lleno de ideas creativas. Uno puede tener todos los recursos internos necesarios para pensar creativamente, pero sin algún apoyo ambiental (como puede ser un foro para proponer ideas), la creatividad que tenga dentro una persona puede nunca mostrarse.

Los entornos típicamente no son completamente de apoyo para el uso de la creatividad. Los obstáculos en un entorno dado pueden ser menores, como cuando un individuo recibe una retroalimentación negativa en su pensamiento creativo, o mayores como cuando el bienestar propio o aun la vida son amenazadas si uno piensa de una manera que desafía lo convencional. El individuo entonces debe decidir cómo encarar los casi omnipresentes retos del entorno que existen. Algunas personas permiten que las fuerzas desfavorables del entorno bloqueen sus respuestas creativas.

Para ser creativo uno primero se debe decidir a generar nuevas ideas, analizar estas ideas y vender las ideas a otros. En otras palabras, una persona puede tener habilidades analíticas, sintéticas y prácticas, pero no aplicarlas a problemas que

potencialmente involucran la creatividad. Por ejemplo, uno puede decidir (a) seguir las ideas de otras personas, en lugar de sintetizar las suyas propias, (b) no sujetar las ideas propias a una evaluación cuidadosa, o (c) esperar a otras personas que escuche las ideas propias y por consiguiente decidir no tratar de persuadir a otras personas sobre el valor de estas ideas. La habilidad no es suficiente: Uno primero necesita tomar la decisión de usar la habilidad (Sternberg, 2006).

La creatividad es un hábito. Detrás de todas las innovaciones uno encuentra creatividad, pero las innovaciones surgen de un hábito. Cuando hablamos de un hábito, nos referimos a “un patrón regular de comportamiento adquirido, seguido hasta que se convierte casi involuntario” (primera definición de hábito de acuerdo a www.dictionary.com). Esto es, la creatividad se convierte en un modo de vida que uno regularmente utiliza a tal grado que uno difícilmente se da cuenta de que uno está comprometido en él. Si uno está involucrado en la evaluación de la creatividad, necesitamos evaluarlo como un hábito de la vida cotidiana, no como algo que solamente puede realizarse en situaciones extraordinarias desafiado por una prueba estandarizada.

Como un hábito, la creatividad puede ser alentada o desalentada. Las principales motivantes de un hábito son (a) las oportunidades para comprometerse en él, (b) motivación para que la gente tome provecho de esas oportunidades y (c) recompensas cuando la gente responde a esa motivación y piensa y se comporta creativamente. Se requieren esos tres motivantes. Toma una de ellas, oportunidades, motivación o recompensas y se quitará la creatividad. En este aspecto, la creatividad no es diferente de cualquier otro hábito, bueno o malo.

Esto puede sonar muy simple, pero las personas creativas rutinariamente se aproximan a sus problemas de una forma novedosa. La gente creativa habitualmente (a) busca formas de ver los problemas que otra gente no busca, (b) toma riesgos que otras personas temen tomar, (c) tienen el coraje de desafiar a la multitud y sostenerse por

sus creencias y (d) busca superar obstáculos y retos a sus puntos de vista cuando otras personas se rendirían, entre otros aspectos. (Sternberg, 2012).

Lo más importante para la creatividad es la Producción de Divergencia, que implica una búsqueda extensa de información y la generación de numerosas respuestas originales a los problemas, como opuestas a una única respuesta correcta, de lo que se ocupa la Producción de Convergencia.

Gardner (1999) ha analizado las vidas de siete personas que realizaron muy creativas aportaciones en el siglo XX, cada una de ellas especializada en una de las siete inteligencias múltiples: Sigmund Freud (intrapersonal), Albert Einstein (lógico-matemática), Pablo Picasso (espacial), Igor Stravinsky (musical), T.S. Eliot (lingüística), Martha Graham (corporal-kinestésica) y Mahadma Gandhi (interpersonal). Charles Darwin sería un ejemplo de persona con inteligencia naturalística extremada. Gardner señala, sin embargo, que la mayoría de esas personas tenían realmente talento en más de una sola de las inteligencias indicadas, y que también eran notablemente débiles en otras (p. ej., la inferioridad de Freud en las inteligencias espacial y musical).

Aunque la creatividad puede entenderse en términos del uso de múltiples inteligencias para generar ideas nuevas o incluso revolucionarias, los análisis de Gardner (1999) van más allá de lo meramente intelectual. Por ejemplo, el autor indica dos grandes claves en la conducta de esos gigantes creativos: suelen tener una matriz de apoyo en el momento de sus descubrimientos creativos, y tienden a mantener un “pacto fáustico” a través del cual renunciaron a muchos de los placeres que la gente obtiene de la vida para llegar al extraordinario éxito en sus carreras.

Gardner (1999) hace referencia a lo descrito por Csikszentmihalyi (1996) en la distinción entre la importancia del dominio (el cuerpo de conocimientos en un área particular) y el campo (el contexto en el que ese cuerpo de conocimientos se estudia y elabora, incluidas las personas que trabajan en ese dominio, como los críticos,

editores, y otros “guardianes”). Ambos elementos son importantes en el desarrollo y en último término, en el reconocimiento de la creatividad.

Una teoría representativa de este tipo es la teoría de la inversión en creatividad de Sternberg y Lubart (1991, 1995, 1996) (vid. También Rubenson & Runco, 1992), para un enfoque similar en el que los teóricos postulan la existencia de potencial creativo en cada individuo como el producto de una serie de inversiones y endeudamientos iniciales en habilidades creativas). De acuerdo con Sternberg y Lubart (1995), la gente creativa, como los buenos inversores, compran barato y venden caro. Su compraventa, sin embargo, ocurre en el campo de las ideas. En particular, generan ideas que –como las acciones de bajo precio- son relativamente impopulares o incluso abiertamente despreciadas. Los creativos intentan convencer a otras personas del valor de dichas ideas. Después las venden caro, es decir que dejan que otras personas sigan esas ideas mientras ellos se dirigen ya hacia otras ideas impopulares

Sternberg y Lubart (1995) arguyen que hay siete elementos principales que convergen para formar la creatividad: inteligencia, conocimiento, estilo en el pensamiento, personalidad, motivación y entorno. La inteligencia es simplemente una de esas seis fuerzas que, en conjunto, generan el pensamiento y el comportamiento creativo.

De acuerdo con la teoría de la inversión de Sternberg y Lubart (1995), la creatividad exige también la inversión en el estilo cognitivo, la motivación de personalidad y el entorno. El estilo de pensamiento se refiere a la preferencia por pensar de modos nuevos elegidos por uno mismo en lugar de seguir el estilo de los otros. Para desarrollar esa preferencia, necesitamos una cierta personalidad capaz de desafiar la inercia ambiental y necesitamos una motivación para ser persistente y determinado a la hora de superar los muchos obstáculos que cualquier tarea creativa implica. El entorno más favorable a la creatividad es aquél que reduce algunos de esos obstáculos, que reduce los riesgos inherentes a cualquier idea o actividad nueva, y que recompensa a la gente que asume esos riesgos.

Sternberg (2006) encontró que las teorías implícitas de la gente sobre creatividad parecen contener ocho componentes principales: a) no atrincheramiento (ver las cosas de modos nuevos) b) integración e intelectualidad, c) gusto e imaginación estéticos, d) habilidad y flexibilidad de decisión, e) perspicacia (intuición, agudeza de percepción, discernimiento, o comprensión) f) impulsos para la realización y el reconocimiento, g) carácter inquisitivo y h) intuición. Sus teorías implícitas de la inteligencia contenían seis componentes: a) habilidad práctica para resolver problemas, b) habilidad verbal, c) equilibrio e integración intelectual, d) orientación hacia objetivos y consecución de los mismos, e) inteligencia contextual (es decir, en el entorno cotidiano), y f) pensamiento fluido.

En todos los casos, la creatividad parece implicar aspectos sintéticos, analíticos y prácticos de la inteligencia; los sintéticos son necesarios para hallar ideas, los analíticos para evaluarlas en su calidad, y los prácticos para formular el modo adecuado de comunicarlas y de persuadir a otros de su valor (Sternberg & O'Hara, 1999).

5.3.2. Teoría componencial de la creatividad

El término creatividad se puede aplicar a cualquier acto, idea o producto que genera cambios en un dominio existente, o que transformen partes de uno ya existente en uno nuevo. Un fenómeno es creativo si es nuevo y, en alguna manera, útil para la situación en la que se produce. En contraste con el enfoque tradicional, el enfoque contemporáneo de la investigación de la creatividad asume que todos los humanos con capacidades normales son capaces de producir al menos moderadamente un trabajo creativo en algún dominio, algún tiempo y que el entorno social puede influenciar de igual manera el nivel y la frecuencia de un comportamiento creativo (Amabile, 1996).

La creatividad en un individuo tiene tres componentes: experiencia, habilidades de pensamiento creativo y motivación (Valqui Vidal, 2009). Creatividad como la producción de ideas o resultados que son tanto novedosos como apropiados para un fin particular (Amabile, 2012).

Amador (2001) considera que la creatividad es un rasgo fundamental del ser humano que debe ser estimulado para que sea parte importante de su vida. Esto es un reto para la educación, ya que toda persona tiene derecho al acceso al conocimiento y al desarrollo de sus aptitudes, intereses, facultades e inclinaciones por medio del acto educativo. Según Murcia (2003), hay estudios que demuestran la influencia del medio social y cultural en los procesos de producción creativa.

La creatividad representa para la humanidad, la dimensión psicológica en que se ha fundado su vertiginosa evolución como especie que, más allá de su conformación biológica, ha generado una transformación cultural que la hace reinventarse continuamente en cuanto a sus formas de vida, su conocimiento del cosmos y su conocimiento de sí misma (Corbalán Berná & Limiñana Gras, 2010).

Podemos caracterizar al menos tres tipos de personas creativas. En primer lugar, el solucionador de problemas: la persona (sujeto) intenta resolver un problema (objeto) de una forma creativa, que es la tipología correspondiente a los solucionadores profesionales de problemas. En segundo término, el artista (sujeto) que crea una nueva obra de arte (objeto), habitualmente mediante una estrecha interacción entre ambos (el alma del artista estará presente en la obra). El objeto puede ser un producto (cuadro, obra musical, película) o un proceso (danza, teatro, performance). Y, en tercer lugar, nos encontramos con las personas que adoptan la creatividad como estilo de vida, siendo creativos en el trabajo, en el hogar y en cualquier parte, tanto en sentido extrovertido como introvertido (inventores, ciertos artistas, diseñadores de moda, etc.) (Valqui, 2009).

Gardner (1999) postula que los seres humanos son capaces de conocer y de aprender de ocho maneras diferentes: a través del lenguaje, del análisis lógico-matemático, de la representación espacial, del pensamiento musical, del uso del cuerpo, de la observación y conocimiento del mundo que nos rodea, de una comprensión de los demás y de nosotros mismos.

(Gardner, 1999) caracteriza la creatividad y la persona creativa del siguiente modo:

- La creatividad implica novedad inicial y aceptación final.
- La creatividad se caracteriza por la elaboración de nuevos productos o el planteamiento de nuevos problemas.
- Las actividades creativas sólo son conocidas como tales cuando han sido aceptadas en una cultura concreta.
- Una persona suele ser creativa en un campo y no en todos.
- Una persona es creativa cuando manifiesta su creatividad en forma consistente.

La creatividad, aunque difícil de definir, se estudia desde diferentes ámbitos, mediante teorías propuestas por reconocidos investigadores, las cuales sirven de apoyo para recolectar información pertinente, según las orientaciones de sus trabajos basados en la persona creativa, el proceso y el producto creativo. Se toman como referencia ciertos indicadores que son, principalmente, la fluidez, la flexibilidad y la originalidad, vinculados con la creatividad y que permiten estimular el pensamiento divergente (Chacón, 2005).

La creatividad es una mercancía valiosa en cualquier tipo de esfuerzo humano. Desde la publicación del discurso presidencial de Guilford ante la Asociación Americana de Psicología, y el enorme esfuerzo que ha sido invertido en el estudio de la creatividad y sus determinantes

Amabile (1996) señala que dado que hay muchos conceptos erróneos de lo que es creatividad, es importante considerar que no es creatividad:

Personalidad excéntrica. El verdadero trabajo creativo no es solo novedoso, es también apropiado. Más aun, es mucho más útil pensar en la creatividad como surgiendo de un comportamiento particular que resulta en un producto o idea particular más que pensar en la creatividad como una cualidad de la personalidad (lo que implica que cualquier cosa que la “persona creativa” haga, debe ser creativo).

Arte. La creatividad es un comportamiento novedoso y apropiado en cualquier dominio de las actividades humanas, desde la administración de negocios hasta el descubrimiento científico, hasta la escritura de ficción, la crianza de los niños, la interacción social, la pintura, etc.

Inteligencia. Como es tradicionalmente concebida, la inteligencia es el grupo de capacidades que son medidas con test de IQ o cursos en escuelas. Ciertamente la inteligencia puede contribuir a la creatividad. Pero las investigaciones muestran que hay mucho más en la creatividad que solo “inteligencias”. De hecho, alrededor de un modestamente elevado IQ, no hay una clara relación entre inteligencia y creatividad.

Buena. Comportamientos novedosos y apropiados a su objetivo pueden ser utilizados hacia fines malos y destructivos, tan bien como pueden ser aplicados a fines, buenos, responsables y constructivos.

La creatividad como regalo divino, como característica humanizante, una consecuencia de este pensamiento es que la gente lo considera más allá de las mediciones y el control, por el contrario, creatividad es la producción de una nueva y apropiada respuesta, producto o solución a una tarea inconclusa. Aunque la respuesta puede ser nueva, no puede ser simplemente diferente; el discurso sin sentido de un

esquizofrénico puede ser nuevo, pero pocos lo considerarían creativo. En consecuencia, la respuesta debe ser además apropiada a la tarea que ha de completarse o al problema que debe ser resuelto; esto es, debe ser valiosa, correcta, factible, o de alguna manera adecuarse a una meta en particular. Es más, la tarea debe ser abierta (heurística), más allá de tener una simple y obvia solución (puramente algorítmica). Últimamente, una respuesta o producto es creativo al grado de ser visto como creativo por las personas que están familiarizadas con el dominio donde fue producida (Amabile, 2012).

En la teoría de los componentes, las influencias a la creatividad incluyen tres componentes internos al individuo: habilidades relevantes al dominio (adecuada experiencia en el dominio o dominios), adecuados procesos creativos (procesos cognitivos y personales que conducen al pensamiento novedoso), y motivación a la tarea (específicamente, la motivación intrínseca para comprometerse en una actividad más allá del interés, disfrute o un sentido personal de reto). El componente más allá del individuo es el ambiente que lo rodea, en particular el ambiente social (Amabile, 2012).

Cuadro 2. Definiciones de componentes de la creatividad.

COMPONENTE	DEFINICIÓN
Habilidades adecuadas al dominio	Las habilidades adecuadas incluyen conocimiento, experiencia, habilidades técnicas, inteligencia y talento en el dominio particular donde el solucionador de problemas está trabajando –como puede ser el diseño de un producto o ingeniería eléctrica. Estas habilidades comprenden la materia prima sobre la cual el individuo llegará hasta el proceso creativo- los elementos que pueden combinarse

	<p>para crear posibles respuestas, y la experiencia nuevamente, contra la cual el individuo juzgará la viabilidad de las posibles respuestas.</p>
<p>Adecuados procesos creativos</p>	<p>Procesos adecuadamente creativos (originalmente llamados habilidades adecuadamente creativas) incluyen un estilo cognitivo y características de personalidad que conducen hacia la independencia, toma de riesgos, y el tomar nuevas perspectivas de los problemas, así como un estilo disciplinado de trabajo y habilidades en la generación de ideas. Estos procesos cognitivos incluyendo la habilidad de usar amplias y flexibles categorías para sintetizar la información y la habilidad de romper con los preceptos y scripts de desempeño. Los procesos de personalidad incluyen autodisciplina y tolerancia a la ambigüedad.</p>
<p>Motivación a la tarea</p>	<p>Motivación intrínseca a una tarea es pasión: la motivación para emprender una tarea o resolver un problema porque es interesante, envolvente, es un reto o satisfacción personal – más allá de emprenderlo por la extrínseca motivación surgida de recompensas contractuales, vigilancia, competencia, evaluación o requerimientos sobre hacer algo de determinada manera. Un principio central de la teoría de los componentes es el principio de la</p>

	<p>motivación intrínseca a la creatividad. La gente es más creativa cuando se siente motivada, primeramente, por intereses, satisfacción y reto por el trabajo en sí mismo. - y no por motivadores extrínsecos. Porque, como la investigación muestra, motivadores extrínsecos sobresalientes pueden socavar la motivación intrínseca, su presencia o ausencia en el ambiente social es críticamente importante. Así también lo es la presencia o ausencia de fuerzas que puedan apoyar la motivación intrínseca.</p>
<p>El entorno social</p>	<p>El componente externo es el ambiente de trabajo, o más generalmente, el ambiente social. Esto incluye todos los motivadores extrínsecos que han sido mostrados para minar la motivación intrínseca, así como un número de factores en el ambiente que pueden servir como obstáculos o estimulantes para la motivación intrínseca y la creatividad. La investigación en disposiciones organizativas ha revelado un número de factores del ambiente laboral que pueden bloquear la creatividad, como son la norma de criticar duramente las ideas nuevas; problemas políticos al interior de la organización; un énfasis en el estatus quo; actitud conservadora, de no riesgos entre la alta gerencia; una excesiva presión por el tiempo.</p> <p>Otros factores pueden estimular la creatividad, como es el</p>

	sentido de reto positivo en el trabajo; equipos de trabajo que son colaborativos, multidisciplinarios, enfocados a las ideas; libertad en llevar a cabo el trabajo; supervisores que fomentan el desarrollo de nuevas ideas; alta gerencia que respalda la innovación a través del fomento a la creatividad claramente articulado con la visión y través del apropiado reconocimiento al trabajo creativo; mecanismos para desarrollar nuevas ideas; y normas para compartir las ideas a través de la organización.
--	---

El proceso consiste en muchos sub-procesos: analizar y articular la naturaleza exacta del problema que será resuelto; preparación para solucionar el problema al reunir información y mejorar cualquier destreza requerida; generar ideas para resolver el problema; probar y validar la solución elegida y comunicar la solución a los demás (Amabile, 2012).

Aunque muchos motivadores extrínsecos en el ambiente laboral aparentemente socavan la motivación intrínseca y la creatividad, algunos pueden no hacerlo. Si las recompensas u otros motivadores se presentan en una forma de control, llevando a la gente a sentirse que están siendo sobornada u obligada, los efectos de minado son propensos a ocurrir. Sin embargo, si las recompensas reafirman las competencias de la gente (por ejemplo, reconociendo el valor de su trabajo), o permitiéndoles involucrarse más profundamente en el trabajo que los excita (por ejemplo, dándoles mayores recursos para hacer el trabajo efectivamente), la motivación intrínseca y la creatividad pueden realmente ser acrecentadas. Este proceso es llamado “sinergia motivacional” (Amabile, 1996).

La teoría de componentes es distintiva en diversos aspectos: (a) su ámbito relativamente comprehensivo, cubriendo habilidades y motivaciones al interior del individuo, así como del entorno social externo; (b) su especificación del impacto de los componentes en cada etapa del proceso creativo; (c) su énfasis en el entorno social, y el impacto de dicho entorno en el individuo comprometido con el proceso creativo – particularmente la motivación intrínseca del individuo. Por otra parte, en contraste con otras teorías de la creatividad con base psicológica, la teoría de componentes fue expandida para describir el proceso de innovación organizacional; esta expansión fue basada en una definición de innovación como la implementación exitosa de ideas creativas dentro de una organización. En consecuencia, en posteriores ejemplificaciones, la teoría se vuelve verdaderamente multinivel, abarcando la creatividad en individuos, equipos y organizaciones enteras. (Amabile, 2012)

5.3.3. Creatividad empresarial. Las organizaciones creativas

Las definiciones de creatividad, innovación y liderazgo empresarial llevan directamente a la definición de creatividad empresarial: La implementación de novedosas y útiles ideas para establecer un nuevo negocio o un nuevo programa para entregar productos o servicios. La novedad primaria, ideas útiles puede tener que hacer con (a) los productos o servicios por sí mismos, (b) identificar un mercado para los productos o servicios, (c) maneras de producir y entregar los productos o servicios, o (d) maneras de obtener recursos para producir o entregar los productos o servicios (Amabile, 1996).

Nótese que, mientras en la definición de creatividad empresarial se enfoca en ideas novedosas y útiles (la definición estándar de creatividad), la parte “empresarial” de la frase requiere acción – la implementación de esas ideas o innovaciones-, Nótese también que la creatividad empresarial también puede existir aun si el producto o servicio no es particularmente novedoso, o cuando un producto o servicio novedoso es prestado o comprado (o inclusive robado) de alguien más. Todo lo que se requiere es

que lo novedoso sean las soluciones apropiadas que serán aplicadas en algún punto del proceso de crear o llevar el producto o servicio al mercado (Amabile, 1996).

La ilustración numero 2 presenta un diagrama esquemático simplificado de los principales elementos de una teoría que integra el modelo componencial de la creatividad individual en el ámbito de trabajo organizacional. La teoría describe la influencia del ambiente de trabajo organizacional en la creatividad de individuos y equipos y, de vuelta, la influencia de la creatividad individual y de equipo en el conjunto de innovación organizacional (Amabile, 1988). Los tres círculos de arriba en la figura representan los componentes organizacionales que son considerados como necesarios para la innovación e su conjunto; estas son características de la organización, y juntos constituyen el entorno de trabajo para individuos trabajando al interior de la organización. Los tres círculos inferiores representan los componentes de la creatividad individual. Como se describe antes, estos elementos incluidos son los necesarios al interior de los individuos (y al interior de los equipos) con el fin de obtener un resultado creativo (Amabile, 1996).

5.3.4. Evaluación de la creatividad

Este método de juzgar la creatividad es llamado apreciación consensual, y deriva de una simple definición operacional de creatividad: productos o respuestas son creativas al grado de que apropiados observadores estén de acuerdo en que ellas son creativas. En este contexto, observadores apropiados son gente que está familiarizada con un dominio. Por ejemplo, si las soluciones a problemas de negocios van a ser valoradas en cuanto a creatividad, sería inapropiado preguntar a maestros de escuela o artistas para hacer dichas valoraciones. Similarmente, si los poemas van a ser valorados, un grupo de administradores de negocios no serían el mejor grupo de jueces. La asunción guía es que, en reconocimiento de la creatividad en un dominio particular, la gente que trabaja en ese dominio es quien más lo conoce. En tanto haya un buen grado de acuerdo en los juicios independientes hechos por expertos (y usualmente así lo es),

entonces la composición de sus rangos puede ser usada para medir la creatividad (Amabile, 1996).

5.4. Conciencia

"Pienso, luego existo" manifestado por Descartes y con esta declaración situó a la conciencia como un factor determinante para nuestra condición humana, teniendo además diversas implicaciones, como puede ser que la conciencia es aquello de lo que se tiene mayor certeza y que no puede dudarse de ella, ya que el solo hecho de que uno se pregunte si tiene conciencia, demuestra que la tiene. Con respecto al conocimiento del entorno, la conciencia lo es todo, ya que cuando conocemos los cuerpos físicos, lo hacemos a través de la conciencia. En síntesis, podemos decir que por el hecho de pensar uno puede deducir con certeza que la conciencia existe.

Siglos después Immanuel Kant habla de la conciencia moral, la cual responde a la pregunta ¿Qué debo hacer? En tanto es una diferenciación del bien y el mal, de lo justo y lo injusto. Sostenía que la conciencia moral es el reino de lo que debe ser. Es decir, el ser humano además de cuestionarse sobre las cosas a su alrededor de igual manera se cuestiona sobre su forma de actuar. Adquiere la libertad de decisión, de acción a través de la conciencia (Parain, 1972).

Para Sartre (1949), el hombre empieza a ser hombre en el momento en que se da cuenta de su propia existencia, en el momento en que es consciente de ello, ya que la mente para él es conciencia y solo conciencia, es básicamente el conocimiento de la existencia, soy consciente porque sé que existo. Además, la conciencia sirve también para determinar la posibilidad de acción mediata (la posibilidad que puedo hacer dentro de algún tiempo) y la acción inmediata (la posibilidad que puedo hacer ahora).

Searle (1997) entrega una definición de este tipo; "La conciencia se refiere a un estado de 'darse cuenta' que comienza cuando despertamos del dormir y continua durante el día hasta que volvemos a dormir, en otras palabras, morimos cuando nos volvemos

inconscientes. Por otro lado, Campbell (2002) analiza el proceso mediante el cual las personas experimentamos los objetos de este mundo, partiendo de que la atención consciente a un objeto (especialmente la atención visual) proporciona los conocimientos de referencia, entonces el pensamiento que tenemos acerca de las propiedades de un objeto presupone ese conocimiento de referencia. Este conocimiento de referencia se logra mediante la integración de varias corrientes de información a nivel subpersonal, a través de un parámetro que asocia todas ellas con el mismo objeto. El objeto de la atención y sus propiedades constituyen la experiencia de conscientemente entenderlo, este carácter relacional de la experiencia da cuenta de nuestra capacidad de concebir de un mundo de objetos categóricamente independientes de la mente.

Hoy no se duda que la conciencia tiene su asiento en el cerebro, pero ¿Cómo es que el cerebro da origen a una experiencia psicológica? ¿Cómo es que emergemos nosotros de esa masa neural como personas conscientes de tener conciencia? Estimamos que no obstante los avances, hay una “brecha explicativa” entre la conciencia subjetiva y los eventos neurales que la generan. Para la mayoría de los científicos, la conciencia tiene su asiento en el cerebro y es abordable en términos de la actividad global de grandes conjuntos de neuronas interactuantes. Se asume que sus mecanismos neurales son susceptibles de ser aclarados (De la Fuente, 2002).

En este sentido la hipótesis contiene dos aspectos fundamentales: por un lado, se sostiene que un grupo de neuronas puede contribuir a la experiencia consciente sólo si forma parte de una agrupación funcional distribuida que, a través de interacciones de reentrada en el sistema *talamocortical*, alcanza un alto grado de integración en unos centenares de milisegundos. Por otro lado, se señala que, para sustentar la experiencia consciente, resulta esencial que esta agrupación funcional se encuentre altamente diferenciada, es decir, que presente altos niveles de complejidad.

Hablar de conciencia o referirse a ella es algo común para todos los seres humanos, es parte de nuestra vida diaria. Sabemos que la conciencia tiene que ver con hacerse preguntas sobre aquello que nos rodea, somos conscientes de los actos que realizamos, somos conscientes de que hay muchas cosas para las cuales no hay explicación, sabemos cuándo la conciencia se pierde o se altera, es decir tenemos plena conciencia de que esta existe y que es un rasgo exclusivo de nuestra especie, que distingue al ser humano del resto de los seres vivos.

Dado que se requiere conocer el grado de conciencia del ser humano y como se relaciona esta con la capacidad de crear y explicar su mundo, se iniciará este capítulo estudiando qué es la conciencia cómo se forma y se desarrolla, las condiciones en las que se basa para su transformación y su desarrollo, así como conceptos sobre naturaleza humana: creatividad, trascendencia y la relación con el entorno.

La explicación de por qué tenemos conciencia, dónde se origina, qué procesos se generan en nuestro cuerpo para lograr tenerla ha sido tema de discusión y de profundo análisis de científicos, filósofos, médicos, psicólogos, investigadores de diversas disciplinas, los cuales han llegado a diversas teorías y conclusiones. Esa explicación en mayor o menor medida ha sido buscada individualmente por todo ser humano, desde que es consciente de su existencia, o como a menudo lo decimos a manera coloquial: desde que tiene uso de razón

Algunos otros estudiosos del tema piensan que tratar de hablar de conciencia es como entrar a un callejón sin salida, esto debido a que en la actualidad sigue faltando piezas que completen el esquema general de conciencia. El avance científico siempre ha sido sorprendente ya que en tiempos pasados hablar de porqué los individuos heredaban ciertos atributos o características físicas era un completo misterio, aunque ahora se sabe que es por obra y arte del ADN.

Pensar en la conciencia como un proceso dentro de nuestro cerebro y tratar de explicar los mecanismos que se accionan para dar resultado a lo que entendemos o

imaginamos sobre ella, es tal vez lo más complicado con lo que los estudiosos del tema han topado.

Niño (1985) expone que el desarrollo humano del hombre es resultado de las relaciones hombre-mundo y hombre-hombre, cuando el hombre es sujeto de su propia acción y realiza las relaciones Sujeto-Objeto y Sujeto-Sujeto, relaciones básicas del desarrollo. La relación Sujeto-Objeto se realiza por la acción del sujeto sobre el objeto y puede tomar formas, contenidos y objetivos diversos. Al ejecutar la acción y realizar la relación, el resultado buscado puede ser logrado o no; pero sea que logre o no el resultado buscado, la relación produce siempre resultados no buscados. Entre estos resultados están: conocimiento empírico, transformación del objeto, transformación de la imagen el sujeto tenía formada del objeto; experiencia, explicación, transformación del sujeto, específicamente de su conciencia. La relación sujeto-sujeto es semejante a la de sujeto objeto. Se realiza por acciones recíprocas de un sujeto sobre otro y las formas en que se manifiesta la relación pueden ser de cooperación o de conflicto. Si la relación sujeto-sujeto por cualquier causa llega a tomar formas de dominación; manipulación o explotación, entonces uno de los sujetos objetiviza al otro y la relación se convierte en relación Sujeto-Objeto con todas las consecuencias negativas para el objetivizado. Como puede verse, las relaciones del sujeto con su mundo circundante (Objetos y Sujetos) son esenciales para la transformación de su conciencia, para la transformación del hombre y sociedad.

Conceptos de conciencia

Atreverse hablar de conciencia implica ser conocedor de diferentes áreas del conocimiento, ya que cada una de estas hace una referencia del concepto desde su muy particular punto de vista.

La conciencia en los seres humanos parecería ser un proceso de pensamiento que permite la interacción, interpretación y asociación con los estímulos externos denominados realidad. La conciencia requiere del uso de los sentidos sensoriales y

organolépticos como medio de conectividad entre los estímulos externos y sus asociaciones.

Desde el punto de vista psicológico, conciencia se refiere al juicio moral, es decir, la capacidad que nos indica qué está bien o mal. En el ámbito psicológico, la conciencia se entiende como la esquematización presente de la realidad, tanto interior como exterior al individuo, y de unas valorizaciones asociadas a los elementos constitutivos de esa realidad. La conciencia presenta algunas propiedades claramente diferenciadas: dinamismo, unidad o totalidad, subjetividad, intencionalidad y conocimiento. La vida psíquica de la conciencia, es el objeto que estudia la Psicología.

Igualmente se puede hablar de muchos tipos de conciencia, referidos a aquellas acciones que están asociadas al ver, pensar, a la emoción, el dolor, etc. (Crick, 1994). Por otra parte, algunos proponen taxonomías (Martínez-Freire, 1999), en cuanto que señala cuatro tipos de conciencia:

- 1) La conciencia simple que sería el darnos cuenta de algo;
- 2) La conciencia reflexiva, que constituiría los procesos de segundo orden, como, por ejemplo, analizar los distintos elementos de un plano;
- 3) La conciencia fenoménica o qualia, la cual implicaría ya el darnos cuenta de aspectos subjetivos y cualitativos de nuestros procesos mentales; y
- 4) la autoconciencia que haría referencia al conocimiento de nuestra identidad.

Por otro lado, la conciencia se encarga de valorar y traducir los estímulos tanto internos como externos, los puede convertir en actos creativos o no, que definen al homo en su desarrollo, en su manera de actuar y de responder.

Tenemos advertencia de lo que nos rodea y también de nuestros sentimientos, nuestros pensamientos y nuestras intenciones, en una sucesión de estados subjetivos que están integrados y son presididos por un Yo único y estable. Como humanos

tenemos un nivel elevado de conciencia, la autoconciencia, que es la capacidad de reflexionar sobre los contenidos de nuestra conciencia. Hablamos de la conciencia como si fuera una entidad homogénea, pero no perdamos de vista que una persona puede experimentar en forma sucesiva o alternante, una variedad de estados de conciencia. Hoy en día, también los filósofos tienen algo que decir acerca de la conciencia, pero es prudente advertir que los filósofos actuales contemplan a la conciencia, como parte y no aparte de la naturaleza. De ahí que alma y espíritu sean vistos como conceptos teológicos, asuntos de fe y por lo tanto fuera del alcance de la ciencia y de la reflexión filosófica actual (De la Fuente, 2002).

5.4.1. Estructura de la Conciencia

La conciencia supone la conformación de un sistema en el cual se basan aquellas decisiones que implican actitudes y comportamientos, de acuerdo a lo que expone Niño (1987) incluye seis componentes: *la concepción general* que una persona puede tener de un sujeto u objeto de estudio cualquiera, la *información* o datos que tenga de él, el *conocimiento* generado a partir de los primeros datos que se tienen del objeto y lo cual crea un entendimiento, lo cual origina que esta persona comience a necesitar *explicaciones* o respuestas a las preguntas que puede generarle ese objeto, por último, el ser humano genera *sentimientos* o vínculos emocionales con ese objeto de estudio, reacciones que permiten establecer una valoración de dicho objeto en términos de positivo y negativo.

El ser consciente es darse cuenta de lo que no somos nosotros, pueden ser sujetos u objetos ideales o materiales, y esa conciencia está dada por diferentes elementos integrados entre sí formando una unidad partiendo de la Concepción General es la definición primera que se puede dar del objeto y responde a la interrogante básica ¿Qué es?, un elemento adicional es la Información, los datos que se poseen relacionados con el objeto y que serán determinantes para construir el Conocimiento que se desarrollará a medida que el individuo busca una Explicación basada en teorías

formuladas alrededor del objeto con interrogantes ¿Cómo es? ¿Para qué es? ¿Por qué es así? Las respuestas que utilizamos para definirlo. Una vez conocido y explicado el objeto, un individuo será capaz de otorgarle una Valoración, que consiste en la calificación que se le da al objeto puede ser positivo o negativo. Adicionalmente existen reacciones fisiológicas que se generan en relación al objeto, respuestas internas que afectan el estado mental de un individuo y que se denominan Sentimientos.

Cuando un individuo es consciente de un objeto, en él se manifiestan actitudes que se hacen evidentes en las tendencias que tiene de acercamiento o alejamiento del objeto en cuestión, de la misma manera se generan los comportamientos o acciones que realizadas como respuesta general al objeto (Niño, 2009).

Para Niño (2009), la conciencia está conformada de una serie de fases donde el ser humano experimenta un objeto determinado, que puede o no ser tangible, a medida que se avanza en estas fases de *entendimiento* se entiende que este ser humano adquiere conciencia de su entorno.

- Concepción general
- Información
- Conocimiento
- Explicación
- Valoración
- Sentimientos

Concepción General

Niño (2015) define la primera etapa de un ser consciente como la concepción general que se pueda tener de un objeto de estudio, apenas la idea básica y primaria que el ser humano construye para explicar dicho objeto. La relación con el entorno que nos rodea nos permite conocer, en un principio lo que sucede, es decir, experimentar el entorno provee del conocimiento de lo que está ahí: con la base inicial del conocimiento de lo

que son las cosas sobre las que estás pensando y hablando (Campbell, 2002). Pero no es solamente a través de la experiencia como la conciencia conforma esta concepción general de un objeto, Edelman (1989) conceptualiza la conciencia primaria como la habilidad, desarrollada evolutivamente, de crear una escena. Lo cual nos lleva a establecer algunas certezas desde un principio: el ser humano no necesariamente requiere de experimentar o vivenciar un objeto de estudio, tenemos, por el contrario, la capacidad de conformar una idea inicial de manera puramente teórica, esta capacidad de abstracción ayuda a crear

Información

Una vez que se tiene una idea o concepción general de un objeto, posterior o paralelamente se puede obtener información, ya sea que la busque o que esta información se le presente, el ser humano parte entonces de una idea y le suma información que permite aumentar el entendimiento sobre el objeto. Entonces los pensamientos del sujeto, sus planes y deliberaciones son sistemáticamente dependientes de las propiedades informativas de la entrada. (Campbell, 2002).

Gracias a la evolución de una nueva forma de memoria simbólica y nuevos sistemas de comunicación social se puede lograr aquella, por así llamarla, simetría temporal de la experiencia. La máxima expresión de esta evolución se observa en la capacidad de adquirir lenguaje en los humanos (Edelman, 1989).

Conocimiento

Para que el individuo altere su relación con el presente inmediato debe existir un repertorio cerebral que categoriza los procesos de la conciencia primaria. Esta capacidad cerebral evoluciona de la mano con la emergencia del lenguaje (Edelman, 1989).

Sentimientos

Cuando un individuo es consciente de un objeto, en él se manifiestan actitudes que se hacen evidentes en las tendencias que tiene de acercamiento o alejamiento del objeto en cuestión, de la misma manera se generan los comportamientos o acciones que realizadas como respuesta general al objeto (Niño, 2009).

Este último aspecto de la conciencia implica un estado emocional a la vez que un proceso cognitivo. La conciencia de las funciones cerebrales superiores implica, por tanto, una integración de cognición y emoción (Tirapu-Ustárrroz, 2003).

5.4.2. Autoconciencia

La autoconciencia es algo más que el mero conocimiento, es la capacidad de reflexionar sobre las implicaciones de este conocimiento.

La autoconciencia no sólo se refiere al pasado y al presente, sino que acaba proyectándose al futuro. (Tirapu-Ustárrroz, 2003).

Una definición del sentido común de la conciencia, es que esta no implica autoconciencia. En este sentido podemos afirmar que la autoconciencia conlleva un sentido de sí mismo que implica reconocer aspectos de la conciencia como propios o personales. Esta característica sólo es posible (hasta donde sabemos) en humanos que poseen lenguaje (Zagmutt, 1999).

Para Guidano (1991, 1995) preguntarse por la autoconciencia equivale a hacerse la pregunta por lo humano. En general, la característica reflexiva de nuestra especie es la capacidad de distanciarse del momento que es vivido y ponerlo en perspectiva mirando al mismo tiempo el mundo separado de nosotros y a nuestro interior como una pantalla que puede ser observada.

En cambio, los seres humanos nacemos con el potencial para conocer no solo el mundo externo sino paralelamente el mundo interno, generando así lo que llamamos la autoconciencia (Zagmutt, 1999).

Por otro lado, la autoconciencia no es algo con lo que nacemos. Nacemos con la propensión a la autoconciencia, pero esta no es posible de desarrollar sin el desarrollo de los procesos de lenguaje. Sin el lenguaje, no pasamos del nivel de conciencia que cualquier otro organismo puede tener, que la distinción que él hace de la experiencia que le ocurre la ve siempre como algo que ocurre afuera de él. La diferencia sustancial con la autoconciencia es la capacidad de referir lo que ocurre como algo que ocurre internamente (Zagmutt, 1999).

Estar consciente se refiere a aquellos estados de estar despierto, conciencia en este sentido es lo que usted tiene cuando está despierto y lo que usted pierde en sueño profundo o bajo anestesia y recupera de nuevo al despertar. Ser consciente consiste en la capacidad de percibirse a 'uno mismo' en términos relativamente objetivos, manteniendo un sentido de subjetividad (Tirapu-Ustárrroz, 2003).

La conciencia de orden superior (que presupone la existencia de una conciencia primaria) viene acompañada de un sentido de la propia identidad y de la capacidad explícita de construir escenas pasadas y futuras. Como mínimo requiere, pues, una capacidad semántica y, en su forma más desarrollada, una capacidad lingüística (Tirapu-Ustárrroz, 2003).

Stuss y Benson son autores que han definido la autoconciencia como un atributo humano que no solamente permite la conciencia de uno mismo, sino que también permite captar la posición de uno mismo en su entorno social (Tirapu-Ustárrroz, 2003).

6. ASPECTOS METODOLÓGICOS Y TÉCNICAS

La investigación se realizó con grupos de diversas comunidades como se describen a continuación:

San Antonio Arrazola se ubica en el municipio de Santa María Cruz Xoxocotlán, Oaxaca localizado en la zona central del Estado, pertenece a los valles centrales y al distrito Centro. Presenta límites territoriales al norte con el municipio de Oaxaca de Juárez, al sur con Cuilapam de Guerrero, Ánimas Trujano y San Raymundo Jalpan, en la parte oriente con el municipio de San Agustín de las Juntas y al poniente nuevamente con Cuilapam de Guerrero y San Pedro Ixtlahuaca. Es conocido por la producción de los nombrados “alebrijes” trabajo artístico de los artesanos de la localidad, que en realidad son piezas de madera talladas a mano y decoradas con infinidad de colores, que generan admiración de infinidad de visitantes y turistas.

San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, ubicado en el Distrito Centro de la región de los Valles Centrales. Limita al norte con Santa María Coyotepec; al sur con Santa Catarina Quiané, San Martín Tilcajete y Santo Tomas Jalieza; al oriente con San Juan Teitipac; y al poniente con la Villa de Zaachila. Este pueblo es de origen prehispánico, se sabe que fue un asentamiento zapoteca. Es conocido por la elaboración de hermosas artesanías elaboradas con barro negro, producto de la mano y talento de los artesanos que ahí se encuentran.

En Mineral de Pozos, localizado en el municipio de San Luis de la Paz, Guanajuato; se elaboran hermosos y sonoros instrumentos musicales prehispánicos que han permitido su existencia a través del tiempo, elaborados por artesanos de la región, que además de elaborar instrumentos participan en el grupo musical tribu.

Chimalhuacán, Estado de México, se ubica en la zona oriente del Valle de México, colindando al norte con el municipio de Texcoco, al sur La Paz y Nezahualcóyotl, al oriente con Chicoloapan e Ixtapaluca y al poniente con el de Nezahualcóyotl. En él se

encuentra a canteros verdaderos artistas en la labranza de la piedra, descubriendo y transformando lo maravilloso que se encuentra escondido en las rocas, a través de su labrado. Además de pertenecer a un grupo de labradores conocidos como el lenguaje del martillo.

San Jerónimo Amanalco, Texcoco, Estado de México se encuentra ubicado en las coordenadas geográficas son 19.30° N, 98.53° O. Colinda al norte con los municipios de Tepetlaoxtoc, Papalotla, San Andrés Chiautla, y Chiconcuac; al sur con Chimalhuacán e Ixtapaluca; al oeste con Atenco; y Nezahualcóyotl; y al este con los estados de Tlaxcala y Puebla. La localidad está situada a 2650 metros de altitud. Se encuentra a una banda sinfónica conformadas por niños a los que se les conocía anteriormente como niños cantores de la montaña, los cuales participan en eventos de diversa variedad.

La última población evaluada fueron estudiantes de la Preparatoria Centro de Estudios Tecnológicos Industrial y de Servicios (CETIS) de San Miguel Tlaixpan, Texcoco, Edo de México, ubicado en el Kilómetro 5.5. de la carretera Texcoco-San Miguel Tlaixpan, opera en turno matutino del programa educativo en Construcción.

6.1. Tipo de investigación

La metodología usada en esta investigación fue un enfoque mixto, el cual es un proceso que recolecta analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder al planteamiento de un problema (Teddlie, Tashakkorie 2003, Creswell J., 2005).

Este método involucra la conversión de datos cuantitativos en cualitativos y viceversa (Mertens, 2005). Asimismo, el enfoque mixto puede utilizar los dos enfoques para responder a distintas preguntas de investigación de un planteamiento de problema. Lincoln y Gubba (2000) lo llaman “el cruce de los enfoques”.

El enfoque mixto es igual a mayor amplitud, profundidad, diversidad, riqueza interpretativa y sentido del conocimiento.

Para los propósitos de esta investigación se definieron dos métodos para combinar los enfoques y lograr un estudio que pudiera proporcionarnos los resultados buscados.

La parte cuantitativa incorpora algunas preguntas cuyas respuestas son datos numéricos que el sujeto proporciona y no que se ven afectados por su percepción, principalmente fue a través de la aplicación de una encuesta desarrollada para el estudio.

6.2. Instrumentos de medición de variables

Las personas evaluadas integran a grupos de artesanos, músicos y/o cantantes, así como estudiantes de diferentes comunidades con aspectos socioculturales entre sí.

6.2.1. Adaptación del Test de Torrance de Pensamiento Creativo

La evaluación de la creatividad es uno de los temas que ha recibido mayor atención en los últimos años. Uno de los instrumentos más utilizados a nivel internacional para su medición es el Test de Pensamiento Creativo de Torrance (1974, Torrance Test of Creative Thinking [TTCT]).

Estos test son reconocidos para la evaluación del pensamiento divergente que permite hacer un amplio, comprensivo y extenso análisis de la creatividad (Davis, 1989; Wechsler, 1998).

Lo componentes evaluados en el test del pensamiento creativo de Torrance fueron la originalidad, fluidez, flexibilidad y elaboración. La fluidez es medida por el número de respuestas que da el sujeto, mientras que la flexibilidad se obtiene por la variedad de respuestas. La originalidad se mide por las respuestas novedosas y no convencionales,

constituyendo la elaboración la cantidad de detalles que embellecen y mejoran la producción creativa.

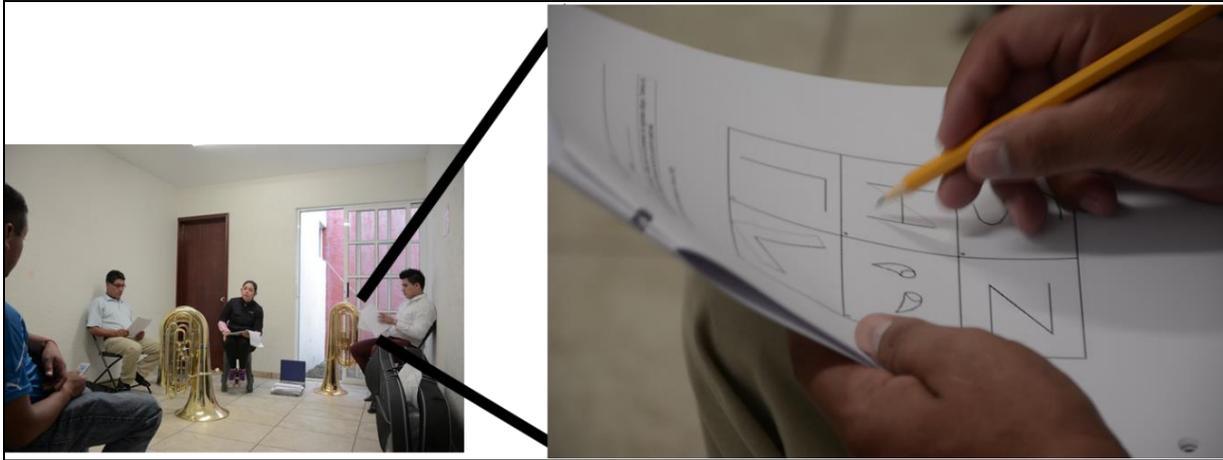


Figura 2. Aplicación de la prueba de creatividad de Torrance.

6.2.2. Cuestionario de trascendencia

Para la realización de valoración de trascendencia o conciencia se realizaron entrevistas a los diferentes grupos evaluados, donde mediante preguntas cerradas y semi-abiertas se abordó los componentes: concepción general, información, conocimiento, explicación, valoración y sentimiento general.

Los anteriores se basan en la teoría de Niño, siendo elementos componentes de la conciencia en su más amplio aspecto valorativo.



Figura 3. Entrevista realizada a artesano de Alebrije en San Antonio Arrazola.

6.2.3.16 factores de personalidad (16 PF-5)

El 16 PF-5 es uno de los cuestionarios de personalidad más utilizados en la Psicología; la construcción de este instrumento se ha basado el análisis factorial, convirtiéndose en un referente de la construcción psicométrica de instrumentos de evaluación. (Aluja y Blanch, 2003).

Para esta investigación se usó la quinta edición del 16 PF, quien presenta buenas propiedades psicométricas, mejorando su validez y fiabilidad respecto a versiones anteriores.

El Cuestionario Factorial de Personalidad, 16PF-5, es un instrumento de medida para adolescentes mayores de 16 años y adultos que tiene como finalidad la apreciación de dieciséis rasgos de primer orden (o escalas primarias de personalidad) y cinco dimensiones globales de personalidad (antes factores de segundo orden).



Figura 4. Entrevista realizada al Grupo Tribu de Mineral de Pozos, Guanajuato.

La variable 16 factores de personalidad fue realizada a la mayoría de las poblaciones a excepción de los Niños Cantores de la Montaña, debidos a que esta prueba es realizada a personas mayores de 16 años.

6.2.4. Test de los colores de Lüscher

Este test de colores, es un instrumento que consta del ordenamiento de 8 colores. El autor insiste en que el examinado no debe intentar recordar o repetir la selección que hizo antes ni tampoco hacer esfuerzos conscientes por no repetirla (Lüscher, 1977).

Permite conocer la situación del sujeto en su complejidad de psique y soma, enfatizando, en las dinámicas más profundas de la personalidad, los mecanismos de frustración y de compensación, el estado fisiológico y las áreas de tensión (Del Longo, 2001).



Figura 5. Realización a de prueba Lüscher, mediante el test de colores.

6.3 Obtención de datos y evaluación de variables

La información obtenida fue a partir de entrevistas directas, aplicación de pruebas y test a las diferentes personas que conforman la población evaluada.

Durante el periodo de muestreo u obtención de datos se visitaron las localidades y se buscó grupos de trabajo con caracteres tangibles al objetivo planteado en la investigación.

Los individuos fueron seleccionados de manera completamente al azar entre los integrantes que conforman el círculo de estudio.

Sobre la obtención de datos para la evaluación de la creatividad consistió en la aplicación de la adaptación de un test denominado “test del pensamiento creativo de Torrance”. Para posteriormente dar puntuación a cada una de las láminas que integran el test, para este caso fueron cuatro: dos de orden verbal y dos de orden figurativo, es importante mencionar que en cada uno de ellas se evaluaron los cuatros componentes de la creatividad según Torrance.

Para realizar la valoración de los datos se asignaron puntuaciones de 0-10 a cada componente de las diferentes formas que integran el test, los valores asignados fueron de forma subjetiva de acuerdo a la descripción de los elementos que integran el pensamiento creativo, por el grupo de jueces integrado por tres personas (tres psicólogos).

Posteriormente se promedian los resultados de cada componente en las distintas formas que integran el test.

Finalmente se promedia los cuatro componentes para asignar el valor de la creatividad según el test, que está clasificada en baja, media, media-alta y alta, para posteriormente trasladar los datos a una base de datos de Microsoft Excel y graficar el valor obtenido.

Mientras que para la valoración de trascendencia o conciencia en sus componentes: concepción general, información, conocimiento, explicación, valoración y sentimiento. Derivado a la subjetividad del tema se realizan entrevistas cerradas, se le asigna un valor por componente en rangos 0 - 100%, donde 25 % significa bajo, 50 % medio, 75 % medio-alto y 100 % alto. Posteriormente se trasladaron los datos a una base de datos de Microsoft Excel para Graficar el valor obtenido.

La evaluación de la personalidad se optó por la aplicación de la prueba de 16 PF que mide la estructura de la personalidad mediante 16 factores, además de otros factores de carácter secundario que sirven de complemento al estudio de la estructura de la personalidad, lo cual es la principal pretensión de este instrumento de análisis.

La prueba se integra por un folleto que contiene 185 preguntas cerradas y una hoja de respuesta. La evaluación se realizó apoyándose de una herramienta informática, sistema Armstrong® que es un software en que se incluyen otras pruebas proyectivas de personalidad que permiten la obtención de resultados en un mínimo de tiempo y mejorando la efectividad, el mismo caso fue para la prueba Lüscher como mecanismo

de triangulación entre 16 PF y el cuestionario de conciencia. Además, se trasladaron los datos a una base de datos de Microsoft Excel para poder graficar el valor obtenido.

Finalmente se realizó un contraste de variables apoyándose del programa estadístico R para apreciar los resultados de la creatividad de manera más dinámica, en específico se realizaron cálculos de correlaciones, gráficas tipo box-plot y diagramas de dispersión.

7. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

7.1. Resultados Artesanos San Bartolo Coyotepec, Oaxaca

Los orígenes de este pueblo son prehispánicos, se cree que el primer asentamiento humano fue de zapotecos. Es reconocido por la alfarería de sus artesanos y el barro negro, material principal para la elaboración de sus afamadas artesanías a nivel internacional. Al igual que en otras comunidades San Bartolo tiene sus propios mitos y creencias entre ellos cuentan que el barro negro determina cierta conducta del pueblo. La gente cuenta que una mujer no debe acercarse a la mina del barro, si lo hace la mina se convierte en piedra o se derrumba poniendo en peligro a los que estén dentro; por ello, actualmente se prohíbe que una mujer vaya y si alguna mujer es vista en la cueva es encarcelada.

7.1.1. Plaza artesanal Coyotepec

En voz de los artesanos cuentan que antes de convertirse en lo que actualmente es la plaza Coyotepec hacían su vendimia en el jardín; sin embargo, derivado al impulso de otras personalidades, les otorgaron un terreno baldío casi desértico en el que, por medio de trabajo físico, fuerza de voluntad y mucho trabajo lograron emparejar los terrenos y comenzaron a construir galeras de carrizo.

Desafortunadamente; en el mes julio hubo un viento muy fuerte estilo remolino el cual causó graves daños a los puestos con pérdida total en algunos. La crisis ocasionada por este evento obligo a realizar nuevas gestiones para levantar las galeras, para ello las autoridades en turno les ofrecieron polines y otros materiales, de nueva cuenta como resultado de los tequios se fortalecen las galeras, la colaboración y mano de obra de los artesanos dieron vida a nuevas galeras. Actualmente son 108 galeras de las cuales 100 son destinadas a la venta de artesanías y los ocho restantes a la venta de alimentos. Siendo la organización más grande de la comunidad, conocida como plaza artesanal Coyotepec, cuyos objetivos es crear piezas que satisfagan las necesidades

del consumidor, dar a conocer la artesanía no solo como arte popular si no como verdaderas obras de arte. Además del beneficio que obtienen sus agremiados dar a conocer el taller familiar, que les genera un ingreso económico mayor y les permite socializar entre ellos al grado de sentirse una gran familia, “nos conocemos, nos invitamos a nuestros eventos. Y crecemos juntos en muchos aspectos”. El agremiarse en un grupo ha permitido a muchos artesanos tener trabajo y un ingreso económico, para los artesanos es una gran ventaja pertenecer a la plaza artesanal.

“Llevamos un poco más de diez años con estructuras sencillas, en donde se exponen las piezas a los cambios climáticos” dice un artesano. Por eso en la actualidad se realizan gestiones para la construcción de una mejor plaza, con la finalidad de contar con espacios dignos para brindarle al turista lo mejor.

La plaza contribuye en la compra de productos a pueblos vecinos como el caso del pueblo vecino Santa María Coyotepec quienes producen bases de carrizo y canastas que se ofertan y que venden. También colabora con el pueblo haciendo tequios y mejorando algunas zonas.

7.1.2. Organización

“Cuando hay una necesidad grande nos organizamos y apoyamos para lograr el objetivo”.

La organización de la plaza se basa en un comité responsable de llevar a cabo la administración y gestión para la mejora de la misma. Cuenta con un reglamento lo que ha permitido una convivencia sana, responsable y sobretodo de servicio y atención al cliente. Dentro de algunas actividades a cumplir son las guardias nocturnas, aseo del baño (cobrar, atender a los visitantes), el local debe estar limpio por delante y por detrás, estar al corriente con las cooperaciones, participar en los comités cuando sean seleccionados y en las temporadas altas cumplir con el horario establecido.

7.1.3. Visión y misión de la plaza artesanal Coyotepec

VISION: Ser una empresa líder a nivel nacional e internacional en la producción de objetos utilitarios y artístico de barro negro que destaque por sus innovaciones, la calidez humana, la responsabilidad con el medio ambiente, el profesionalismo y por la contribución a la comunidad.

MISION: Rescatar, conservar e innovar los procesos de producción artesanal de barro negro satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes y brindándoles un producto con valor agregado de tipo social y cultural.

7.1.4. 16 Factores de personalidad

En relación con el Factor A (EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva), el 21 % manifiestan una tendencia expresiva a las relaciones interpersonales y se interesan en ocupaciones que tengan que ver con negociaciones o relaciones, además de que se sienten cómodos en situaciones donde exista cercanía con otros. Esta tendencia de personalidad es más deseable socialmente; sin embargo, puntuaciones extremadamente altas pueden indicar una necesidad imperante de relaciones cercanas y emotivas. Estas personas pueden sentirse incómodas en situaciones donde la cercanía en las relaciones que buscan no sea accesible.

Respuestas Típicas: Disfrutan con las personas que muestran abiertamente sus emociones y sentimientos. Prefieren trabajar en una oficina concurrida que en una habitación solitaria y sus amigos suelen describirlos como cálidos y confortantes.

Sin embargo, el mayor porcentaje de la población evaluada manifiesta una tendencia intermedia en relación a este factor.

Mientras la tendencia Reservado que ocupa un 21 % de la muestra, la que nos refleja a personas cautas y que difícilmente se involucran o se apegan a las personas o a las relaciones. Tienden a trabajar solos, frecuentemente en trabajos mecánicos, artísticos

o intelectuales. Se muestran incómodos en situaciones que demandan abundante y frecuente interacción social o cercanía emocional. Algunos estudios muestran que las calificaciones extremadamente bajas pueden ser producto de la historia de relaciones insatisfactorias o decepcionantes.

Respuestas Típicas: Estas personas preferirían trabajar en un invento dentro de un laboratorio que enseñándoles a otros cómo funciona, y preferirían ser arquitectos que consejeros. Les provoca una fuerte incomodidad hablar o mostrar sus sentimientos, emociones y afectos.

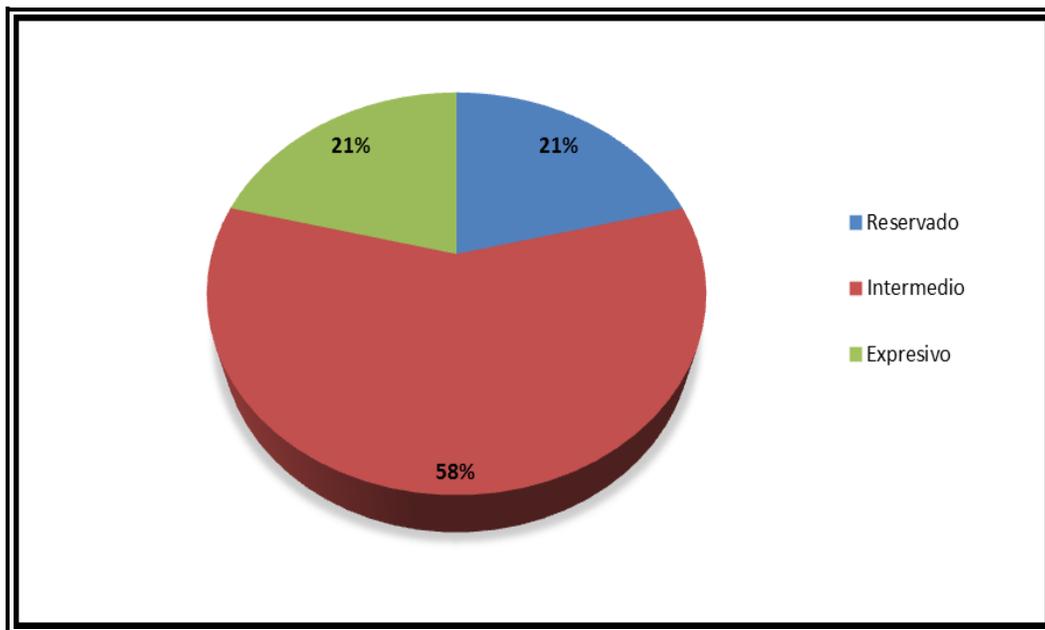


Figura 6. Porcentaje obtenido del Factor A, EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva en San Bartolo Coyotepec.

En el Factor B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto; las personas más inteligentes o con pensamiento abstracto representan el 26 % de la muestra, esto refleja una gran habilidad mental, porque es poco común que por azar se haya llegado a la respuesta correcta.

Las características de las personas con puntuaciones altas son las siguientes: poseen una alta capacidad mental general, son perspicaces, aprenden con rapidez y son intelectualmente adaptables, se muestran como brillantes, se inclinan por tener intereses de orden intelectual, muestran buen juicio, una moral alta y son perseverantes.

En general esta escala no se ve afectada por el sexo o la raza; sin embargo, el nivel educacional sí la afecta.

De acuerdo a la figura 7 el 43% de los sujetos evaluados obtuvieron un porcentaje bajo derivado a un alto número de respuestas incorrectas, también se asocia a una mala interpretación del cuestionamiento o por alguna distracción causada por estímulos externos.

Estas situaciones ponen en desventaja el razonamiento de las personas.

Las personas que obtienen puntuaciones bajas tienden a escoger un número alto de respuestas incorrectas y aunque éste es un indicador breve, algunas veces no refleja la habilidad de razonamiento de la persona.

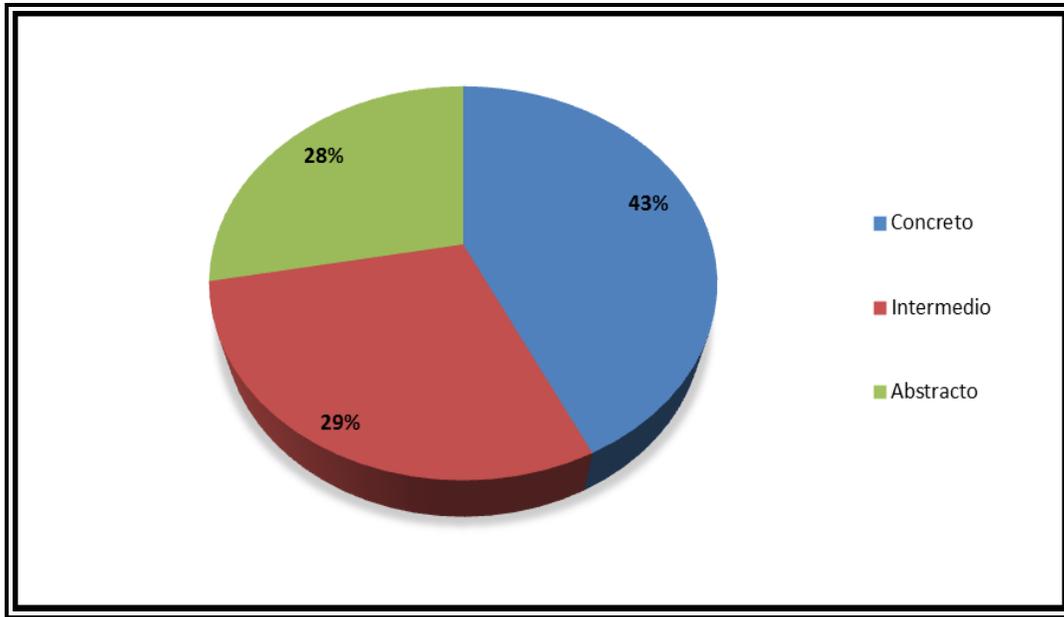


Figura 7. Porcentaje obtenido del factor B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto en San Bartolo Coyotepec.

El factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs. Emocionalmente Estable, mide lo concerniente a los sentimientos que se involucran en los retos cotidianos y tiene elementos de bienestar emocional. Se refiere a la capacidad de hacer frente a la vida con actitudes sociablemente deseables, o, por el contrario, a admitir que uno se siente incapaz de manejar las propias emociones o sentimientos, o a adaptarse a la vida con ellos.

En este caso el 43 % de la población manifestó una estabilidad emocional perturbable, lo que representa una cifra elevada en este parámetro evaluado, esto nos indica la tendencia a sentir que el control de la vida se desliza, que algunas veces no pueden controlar ni sus decisiones ni sus consecuencias.

También son indicadores de que el evaluado admite tener sentimientos negativos. Son personas fácilmente perturbables, se tornan emocionales cuando se frustran,

inconsistentes en intereses y actitudes, tienden a desistir con facilidad, se preocupan, buscan situaciones problemáticas y evaden responsabilidades.

Por otro lado, de acuerdo a la figura 8, las emociones estables solo representan el 21 %. Las emociones estables tienden a tomar la vida con pasos grandes y manejar los eventos y emociones de forma adaptable y balanceada. Tienden a ser personas proactivas y adaptables con decisiones que tienden a ser de la misma forma.

Así mismo, esto puede indicar que el evaluado puede estar en contra de reportar o incluso experimentar los llamados “sentimientos negativos”. En este sentido se debe tener cuidado en la interpretación, pues posiblemente el evaluado esté escondiendo o negando algún problema para presentarse como una persona favorable.

Respuestas Típicas: Estas personas se describen a sí mismas como alguien que raramente se enfrenta a problemas que no puedan manejar; que usualmente al irse a dormir se sienten satisfechos con su día, y que se recuperan de las preocupaciones con facilidad.

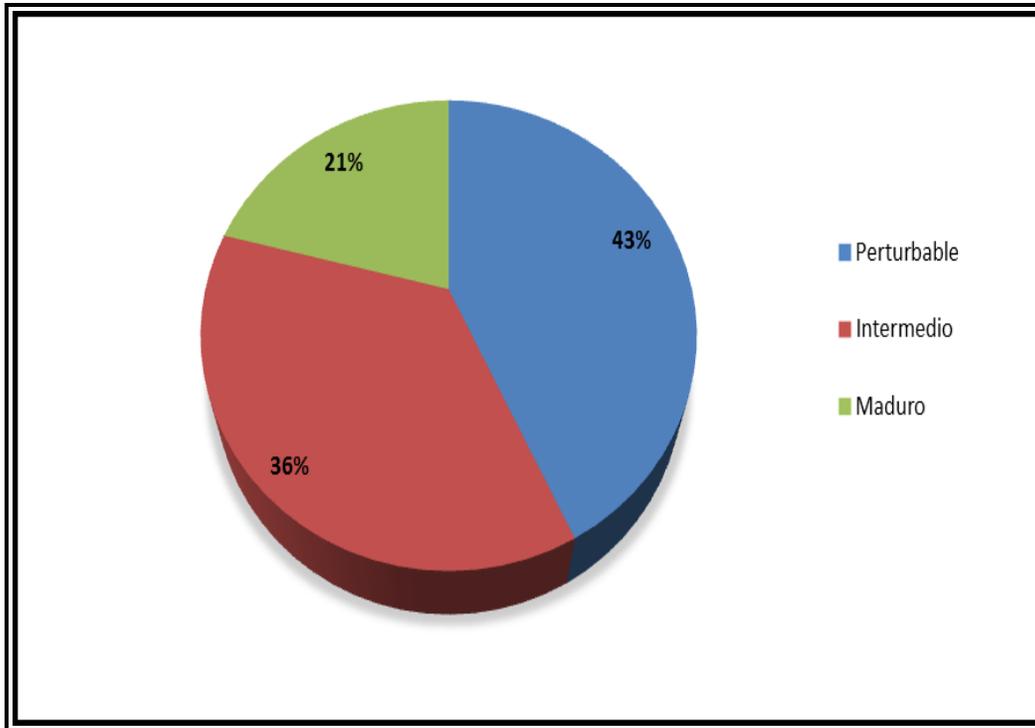


Figura 8. Porcentaje obtenido del factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs Emocionalmente estable en San Bartolo Coyotepec.

El Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia, se refiere a la tendencia de imponer la propia voluntad sobre otros (dominancia) y su opuesto, condescender con los deseos de otros (deferencia). Se refiere mucho más a la dominancia que a la afirmación; ésta se refiere a hacer valer los propios derechos, deseos o caprichos y la dominancia implica el subyugar los deseos de otros para realizar los nuestros.

Este factor es uno de los tres en los cuales existe una diferencia significativa entre hombres y mujeres. Las puntuaciones brutas de los hombres son ligeramente mayores que las de las mujeres, lo que indica que suelen ser más dominantes los hombres que las mujeres.

El resultado referido a las personas ascendentes o afirmativas representa el 36 % de la población estudiada, es decir que estas personas tienden a ser fuertes, firmes, sin

miedo a expresar sus opiniones, incluso cuando no se las piden y pujantes para obtener lo que quieren. Se sienten libres de criticar a otros y tratar de controlar su comportamiento.

La dominancia en un grado alto, pero no extremo permite una cierta presencia social, una imagen de firmeza es bien recibida en las sociedades modernas; sin embargo, la dominancia extrema puede alejar a personas que no desean ser subyugadas.

De acuerdo con la figura 9, el 43% de la población manifiesta un nivel intermedio y solo el 21% son personas sumisas, estas tienden a evadir conflictos adecuándose a los deseos de otros. Suelen ser autodestructivas y dispuestas a poner de lado sus deseos y sentimientos. La deferencia extrema puede ser enajenante para las personas que buscan una respuesta más fuerte y participativa.

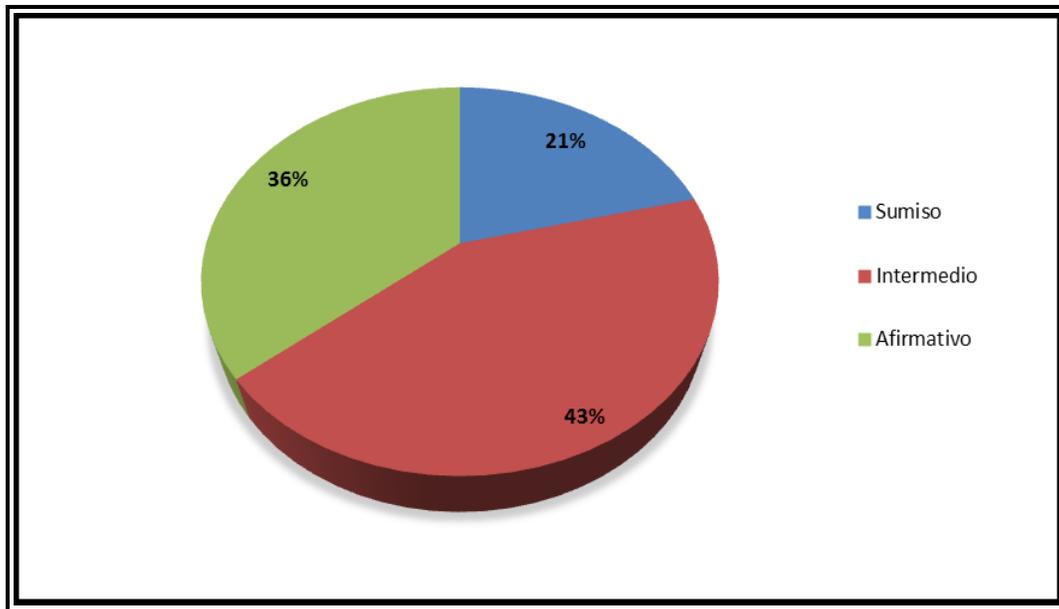


Figura 9. Porcentaje obtenido del Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia en San Bartolo Coyotepec.

La exuberancia del factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado, se compara con la expresividad y la espontaneidad natural de los niños antes de que aprendan el autocontrol.

Las personas despreocupadas o con entusiasmo representan el 43%, las cuales resultan ser entusiastas, espontáneas, que gustan de llamar la atención, así como de las situaciones sociales estimulantes. Las puntuaciones demasiado altas pueden indicar una volatilidad para considerarse como poco confiables o inmaduras. Estas personas, en su afán por llamar la atención, algunas veces se salen de proporción y asumen actitudes inapropiadas ante ciertas situaciones que requieren más decoro y recato.

Respuestas Típicas: Prefieren estar en medio del bullicio, la emoción y la actividad; dicen que prefieren vestirse de forma llamativa y con estilo, que de manera ordenada, tranquila y sobria. Disfrutan mucho hablar con amigos acerca de eventos sociales.

Mientras que el nivel intermedio representa el 43% y solo el 14 % pertenecen a personas con sobriedad que toman la vida con mayor seriedad, suelen ser tranquilas, cautelosas y muy poco juguetonas. Tienden a reprimir su espontaneidad hasta los extremos de parecer taciturnos o demasiado contenidos. Aunque se les aprecia por maduros, no se les percibe como divertidos o entretenidos.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que prefieren trabajar en un pasatiempo tranquilo que asistir a una fiesta animada, que no disfrutan las competencias ni el humor televisivo y que creen más en la propiedad y la seriedad que en vivir “riendo felices”.

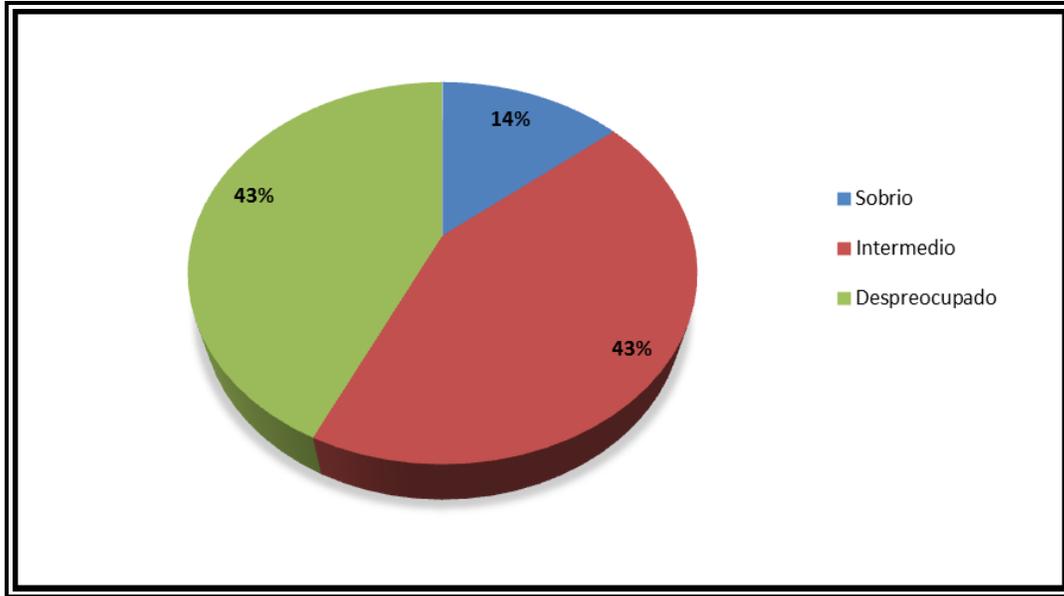


Figura 10. Porcentaje obtenido del Factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado en San Bartolo Coyotepec.

Este factor de CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente, depende directamente de los estándares culturales que se impongan a la persona acerca del bien y el mal, de lo correcto y lo incorrecto y que influyan en su conducta. Se le ha relacionado con el término psicoanalítico de “súper yo”, en donde los ideales morales de la cultura y el ambiente se interiorizan para controlar los impulsos del “ello” que llevan a la autosatisfacción.

Existe un vínculo entre la Conciencia del Deber (G) y la aprobación social, pues el hecho de aceptar y seguir reglas es mayormente aceptado en sociedades modernas que el hecho de no conformarse con los estándares establecidos. La conciencia del Deber (G) se relaciona con algunos otros factores primarios: la seriedad y sobriedad de F-, el Perfeccionismo (Q3+), el buen juicio y la honradez (M-); algunas correlaciones más pequeñas con la Estabilidad Emocional (C+) y la Tranquilidad (Q4-) sugieren que al seguir los parámetros y las reglas establecidas existe menos ansiedad que al

confrontarlas. También se encontró una muy pequeña correlación con ser Tradicional (Q1-).

Los resultados escrupuloso u obediente representan el 29% de la población. Estas pertenecen a personas que se perciben a sí mismas como estrictos seguidores de reglas, principios y modales. En investigaciones anteriores se encontró que las personas con altas puntuaciones valoraban y seguían las exigencias y los valores de sociedades occidentales. Las personas conscientes del deber enfatizan la importancia de conformarse con reglamentaciones, además de que se describen a sí mismas como “ligados a las reglas, conscientes y perseverantes”. En la realidad pueden ser percibidos como inflexibles, moralistas y autosuficientes debido a su dogmatismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que siempre piensan cuidadosamente en lo que es correcto y propio antes de tomar una decisión; creen que cualquier persona debería insistir en adherirse a los estándares morales y que ellos respetan mucho más las reglas y los buenos modales, que la libertad de hacer lo que quieran.

Por su parte de acuerdo a la figura 11, el nivel intermedio corresponde al 57% y el 14% a personas activas o desobligadas. Se refiere a las personas que evitan las reglas y los reglamentos. Esto puede deberse a que los individuos poseen un desarrollo pobre del sentido del bien, el mal y la moral; o quizá se debe a que atribuyen valores que no se basan solamente en convencionalismos, sino que deciden qué tipo de reglas y principios deben gobernar sus acciones. Por lo general, su conducta tiene elementos de autonomía, necesidad de flexibilidad y también de juego; pueden presentar conflictos para acatarse a normas establecidas, reglamentos y estereotipos. Es importante determinar si la razón por la que su puntuación es baja se debe a que no desarrollaron sus estándares morales o si simplemente siguen estándares poco convencionales. En cualquiera de los casos, su conducta se percibe como impredecible a menos que conozcan los principios y las motivaciones que guían sus actos.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que creen que la mayoría de las reglas pueden romperse cuando existan buenas razones para hacerlo; que se molestan cuando se les pide que sigan pequeñas reglas de seguridad y que ser libres de hacer lo que quieran es mucho más importante que el respeto por las reglas o los buenos modales.

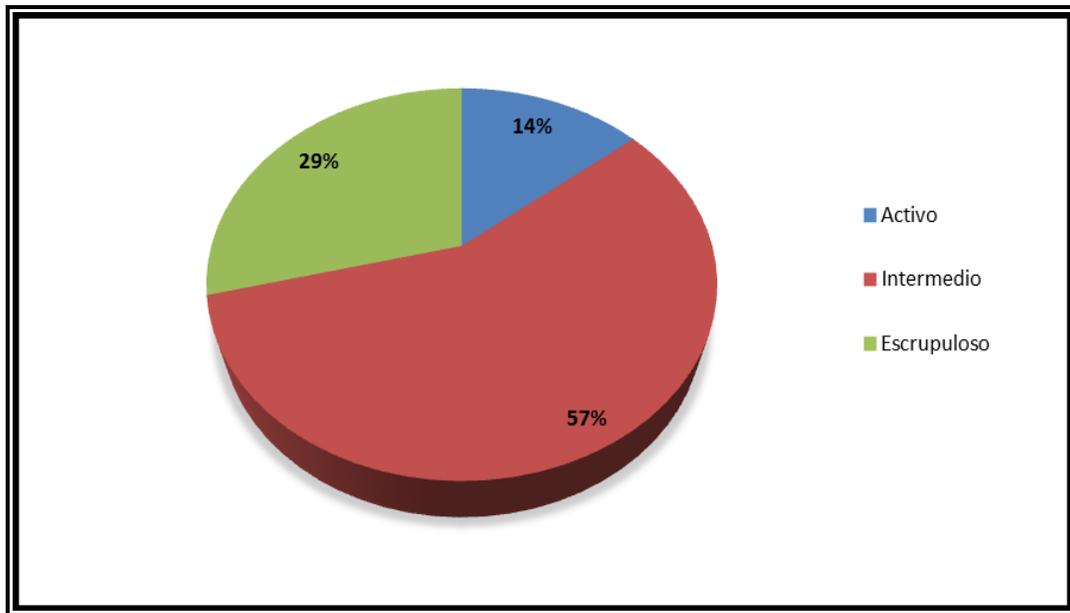


Figura 11. Porcentaje obtenido del Factor G, CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente en San Bartolo Coyotepec.

El factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado, se refiere a qué tan atrevida es la persona en las relaciones sociales; mantiene una fuerte relación con la autoestima, si la puntuación en H es alta puede deberse a una autoestima alta también, si por el contrario se puntea bajo una de las causas puede deberse a una baja autoestima.

La H+ se correlaciona con otros factores primarios como la Calidez (A+), la Vivacidad (F+), la Sinceridad (N-), y la Dependencia del Grupo (Q2-); y Todos ellos contribuyen al factor de segundo orden Extroversión (QS1); no obstante, H+ se refiere más a la audacia, la exhibición personal y el estatus.

Por otra parte, forma parte del factor de segundo orden Independencia (QS4), junto con la Dominancia (E+), la Confianza (L+) y la Apertura al Cambio (Q1+). La habilidad de ser atrevido en la interacción con otros juega un papel muy importante en la Independencia, aunque también envuelve elementos de persuasión y autoexpresión.

Las personas socialmente audaces o aventuradas representan el 57 % y se consideran a sí mismas como atrevidas y aventureras en los grupos sociales y que no muestran temor a las relaciones sociales. Tienden a iniciar los contactos sociales y no les intimida congregarse nuevas relaciones interpersonales.

Las calificaciones más extremas muestran una fuerte necesidad de exhibición con un toque de dominancia que se ve más marcado en este factor que en los componentes del factor de segundo orden Extroversión (QS1).

Respuestas Típicas: Estos individuos tienden a decir que iniciar conversaciones con extraños es sencillo para ellos; es común que se acoplen a cualquier grupo rápidamente y no les molesta hablar frente a un grupo numeroso.

Mientras que las personas recatadas o tímidas representan el 14 % y denotan a personas socialmente tímidas y cautas, que encuentran el hablar frente a un grupo bastante amenazante e incómodo. Estas experiencias apreciadas como difíciles pueden relacionar la timidez con una autoestima disminuida; esto sobre todo cuando se intentan nuevas relaciones interpersonales.

Respuestas Típicas: Dicen que comenzar conversaciones con extraños es difícil y duro para ellos, que suelen ser cautos y precavidos al conocer personas. También suelen sentirse apenados si de pronto se convierten en el centro de atención de un grupo de personas.

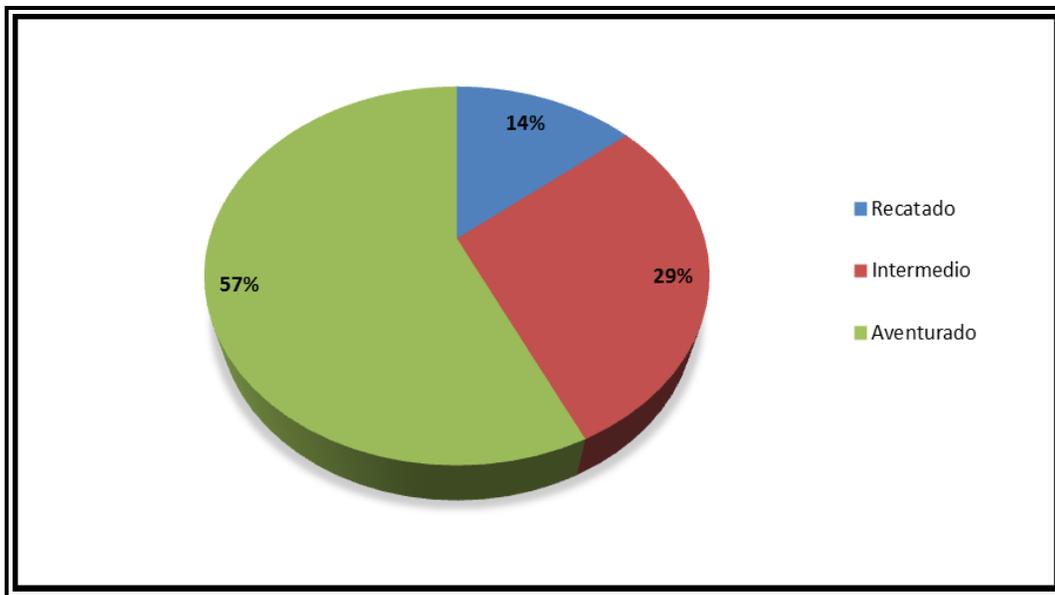


Figura 12. Porcentaje obtenido del Factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado en San Bartolo Coyotepec.

El Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico, es uno de los tres factores con diferencias significativas entre sexos. Como las mujeres son las poseedoras de puntuaciones más altas en I+, en general son ellas quienes se perciben más sensibles y sensitivas que los hombres.

Está relacionado con el concepto Junguiano de la función de juzgar Pensamiento vs. Sentimiento. A su vez, también se desarrolla con otros factores de primer orden como la Apertura al Cambio (Q1+), la Capacidad de Abstracción (M+) y la Calidez (A+); todos ellos, incluyendo la Sensibilidad (I+), forman el factor de segundo orden (QS3) Suceptibilidad. También presenta correlación, aunque más pequeña, con la Estabilidad Emocional (C-), la Deferencia (E-) y la Obediencia (G-).

Las personas afectuosas o prácticas representan el 57%, tienden a basar sus juicios en sus propios gustos y valores estéticos; confían en la empatía que sienten con los demás para llevar a cabo sus consideraciones. También tienden a ser personas más refinadas en sus gustos e intereses y más sentimentales que su contraparte. Una

calificación extrema puede indicar que la persona se fija tanto en las características subjetivas de una situación que deja de lado los aspectos prácticos o funcionales.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que aprecian la belleza de un poema mucho más que la estrategia experta de un juego de fútbol; disfrutan más viendo trabajar a un artista que observando cómo se construye un edificio y que pueden emocionarse con una buena representación teatral o una novela.

Mientras que las personas calculadoras o utilitarias muestran menos sentimentalismo y prestan atención a cómo funcionan las cosas y cómo se desarrollan las situaciones. Tienden a preocuparse por la objetividad y la utilidad, y podrían excluir los sentimientos de los demás en sus consideraciones, porque no les complace ser vulnerables. Tienen la tendencia de ser emocionalmente maduros, dominantes y pocos conformistas; representando el 14% de la población.

Respuestas Típicas: Los individuos que puntúan bajo en este factor dicen que prefieren la lectura de una historia de acción que de una novela imaginativa y sentimental; son buenos para arreglar cosas y se interesan en investigar el funcionamiento de ellas; de niños pasaban más tiempo haciendo artefactos que leyendo.

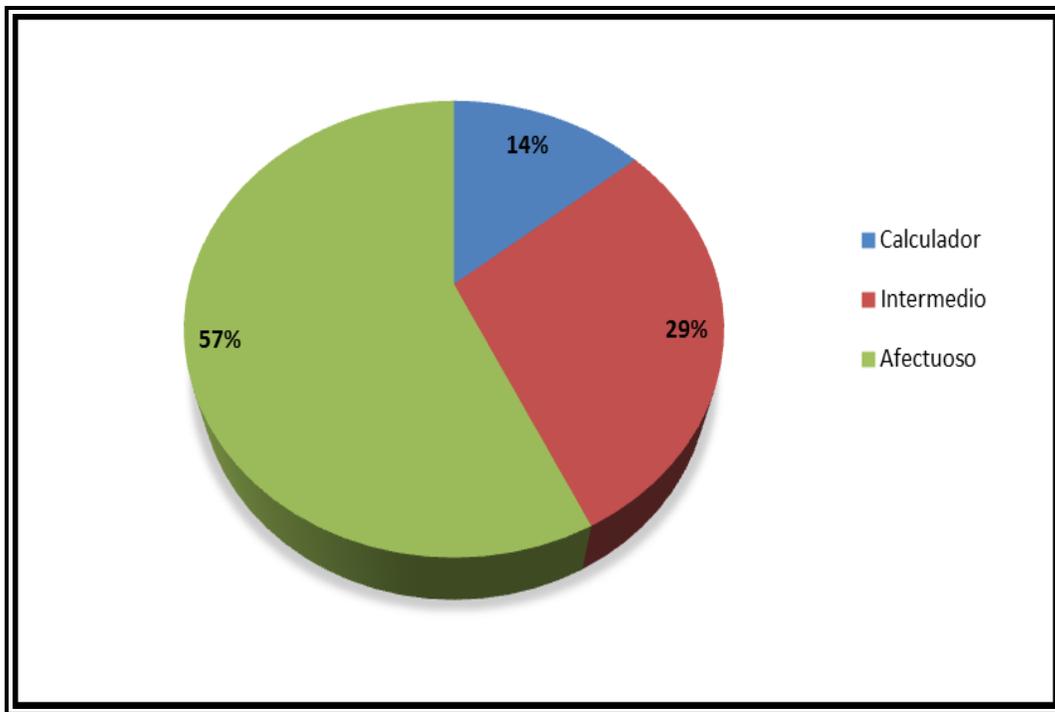


Figura 13. Porcentaje obtenido del Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico en San Bartolo Coyotepec.

El factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspicious, se relaciona con la tendencia a confiar en contraposición a ser suspicaz y un tanto paranoico con las intenciones o los motivos de la gente. La confianza es un rasgo deseable socialmente.

La Suspicious (L+) se correlaciona con Mucha Ansiedad (QS2), junto con ser reactivo (C-), aprehensivo (O+) y tenso (Q4+). También contribuye a la Independencia (QS4), lo mismo que ser dominante (E+), la apertura al cambio (Q1+) y la audacia social (H+).

De acuerdo con la figura 21, las personas con desconfianza o suspicaces representan el 36%, viven con el temor de que alguien se aproveche de ellos o que tome ventaja de la situación; es por ello que se perciben a sí mismos como separados de los demás. Posiblemente les cueste mucho trabajo relajar su "vigilancia" incluso en situaciones donde les convenga que lo hagan.

En el extremo la suspicacia puede provocar que la desconfianza se torne animosa. En algunas situaciones pudiera deberse al momento actual que vive el evaluado, por ejemplo, los inmigrantes indocumentados presentan una calificación muy alta, que pudiera ser situacional.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que la diferencia radica esencialmente en lo que la gente dice que hará y lo que verdaderamente hace; que el ser franco y abierto los convierte en vulnerables para que los demás los hieran; que más de la mitad de la gente que conocen no son de fiar y que prestar atención a los motivos de los demás es importante.

Mientras que las personas confiadas son solo el 43%, figura 14, esperan ser bien tratados, que esperan lealtad y la buena intención de los demás. La confianza tiende a relacionarse con el sentimiento de bienestar y las relaciones satisfactorias. No obstante, la confianza extrema puede provocar ser presa fácil para los abusos, debido a que no confieren mayor importancia a las motivaciones de los otros.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que el ser franco y abierto los acerca a los demás; que más de la mitad de la gente que conocen son confiables y que prestar atención a los motivos de los demás no es tan importante.

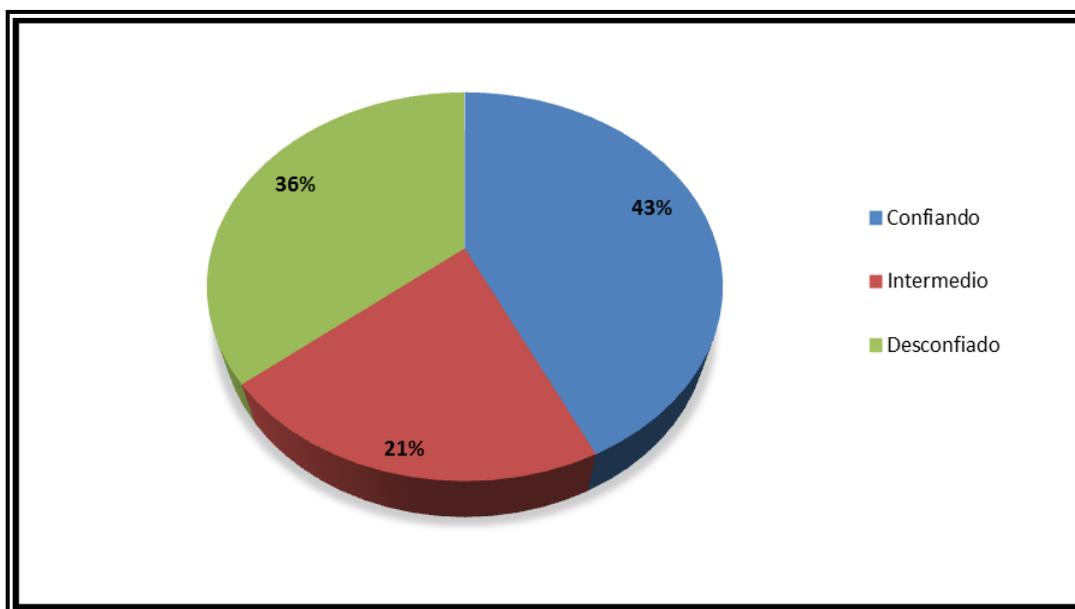


Figura 14. Porcentaje obtenido del Factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciousness en San Bartolo Coyotepec.

El factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo, se refiere al tipo de cosas que la gente piensa o a las que les presta atención. Se correlaciona con otros factores: ser imaginativo (M+) con ser desobligado (G-), también con la apertura al cambio (Q1+). Esto indica que el pensamiento de la gente se relaciona con solucionar problemas o situaciones con respuestas creativas e imaginativas o poco convencionales.

Contribuye a formar QS3 en el extremo de Tenacidad. La objetividad es más aceptada socialmente que la subjetividad o la abstracción. A este factor se le ha relacionado con las funciones perceptivas de Jung Sensación vs. Intuición.

Las personas imaginativas representan el 0% del total de la muestra poblacional, aunque estas tienden a orientarse más hacia los procesos mentales y las ideas, que hacia lo práctico; reflejan una vida interna muy activa y se le relaciona con la imagen de estar “presente físicamente, pero ausente en pensamiento”. Suelen ser abstractos, es decir, ocupados en sus pensamientos, con una imaginación y fantasía muy activas y

algunas veces se pierden en sus pensamientos. A este rasgo se le relaciona con la creatividad, es muy probable estas personas generen ideas, sin considerar objetivamente a las personas involucradas o la complejidad de las situaciones.

Respuestas Típicas: Los individuos con estas características dicen que prestan mayor atención a los pensamientos y la imaginación que a las cosas prácticas, pueden abstraerse tanto en sus pensamientos que suelen perder cosas con facilidad o pierden la noción del tiempo.

Por su parte las personas prácticas u objetivas representan el 64%, se enfocan su atención en sus sentidos, sus percepciones, a datos observables y comprobables, y las relaciones del ambiente con sus percepciones. Al enfocarse en el ambiente encuentran fácilmente sus necesidades; aunque suelen pensar de forma práctica y objetiva, posiblemente no sean capaces de encontrar soluciones probables a problemas existentes. Pueden ser tan exageradamente concretos y literales que “se pierden el bosque por mirar los árboles”.

Respuestas Típicas: Dicen que sus pensamientos son esencialmente acerca de sensaciones y situaciones que se necesitan en el ambiente, más que soñar despierto. Sus ideas son realistas y prácticas.

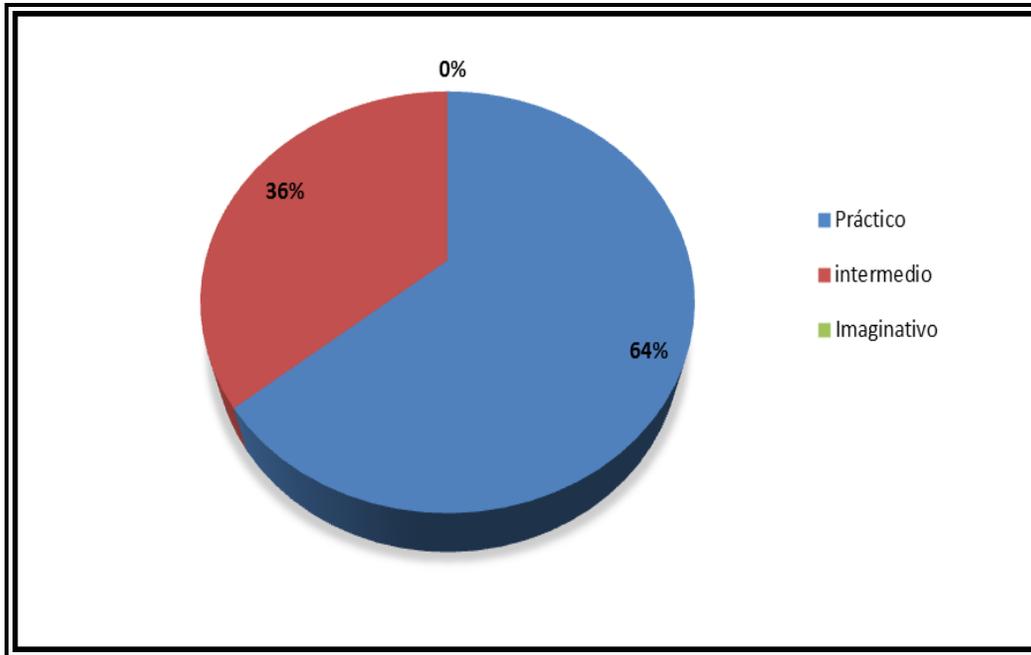


Figura 15. Porcentaje obtenido del Factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo en San Bartolo Coyotepec.

Este factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto, mide la tendencia a ser directo y abierto o por el contrario ser discreto y poco revelador. Es la actitud que tomamos acerca de las relaciones con los semejantes. N+ se correlaciona con la timidez (H-), ser reservado (A-) y la seguridad en sí mismo (Q2+).

El 0% de las personas manifiestan una personalidad de astucia o privacidad discreta, figura 16, son sumamente cautas; con frecuencia pueden guardar su privacidad hasta crear una relación cercana con otra persona. Esto podría deberse al desinterés o temor a la cercanía con los demás.

Respuestas Típicas: Ellos dicen que tienden a mantener sus problemas para sí mismos, mucho más que comentarlos con amigos u otros; tienen dificultades para hablar acerca de sus asuntos personales y que la gente encuentra difícil acercarseles.

Mientras que el 64% son personas ingenuas o privacidad directa donde tienden a “poner todas sus cartas sobre la mesa”. Hablan acerca de sí mismos con facilidad, son genuinos, reveladores y directos. En el extremo suelen ser muy directos, incluso en situaciones donde les convendría no serlo.

Respuestas Típicas: Dicen que tienden a hablar acerca de sus sentimientos muy fácilmente y que responden de más a preguntas personales. Algunas veces se catalogan a sí mismos como imprudentes.

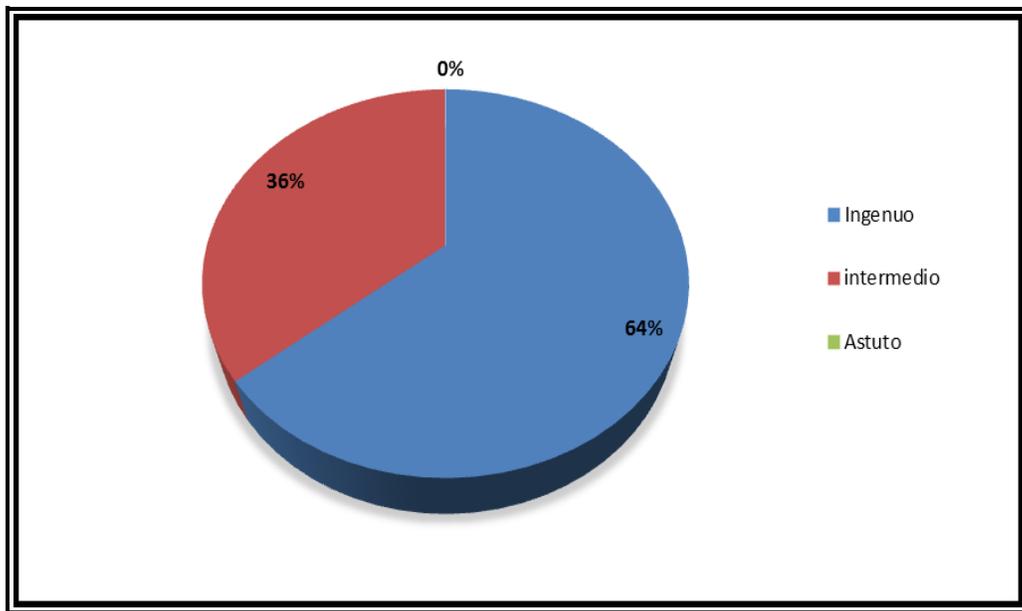


Figura 16. Porcentaje obtenido del Factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto en San Bartolo Coyotepec.

Este factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo, se refiere a la preocupación acerca de las cosas. Existen correlaciones con otros factores como con

Afectado por Sentimientos (C-), Susplicacia (L+), y Tensión (Q4+). La aprehensión contribuye a la ansiedad general y obviamente a QS2. Hay Mucha Ansiedad.

Las personas aprensivas representan el 21%, tienden a preocuparse por cosas y sentirse aprehensivos e inseguros. A veces, estos sentimientos son la respuesta a alguna situación particular de la vida. En otros casos, son parte del patrón de respuestas de la persona y aparecen a través de situaciones de su vida. Preocuparse puede ser positivo, por ejemplo, anticipar el peligro o anticipar las consecuencias de sus acciones. Estas personas suelen tener una pobre presencia social.

Respuestas Típicas: Tienden a decir que son sensibles y que se preocupan demasiado acerca de las cosas que hicieron, les lastima el desagrado de la gente y tienden a autorecriminarse demasiado.

En el nivel intermedio se encuentra el 43% de la población y solo el 36% son seguros de sí mismo, es decir, no son aprensivas ni se preocupan por parecer adecuadas. Se presentan confiadas y satisfechas. En extremo su confianza es inquebrantable, incluso en situaciones que demanden una autoevaluación o desarrollo personal. En estas circunstancias la confianza excesiva puede ser el resultado de bloquear el conocimiento o la conciencia de los aspectos negativos de sí mismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se preocupan mucho menos que la mayoría de la gente; no se preocupan por el agrado o desagrado social, y no pasan tiempo pensando en lo que pudieron haber dicho y no lo hicieron.

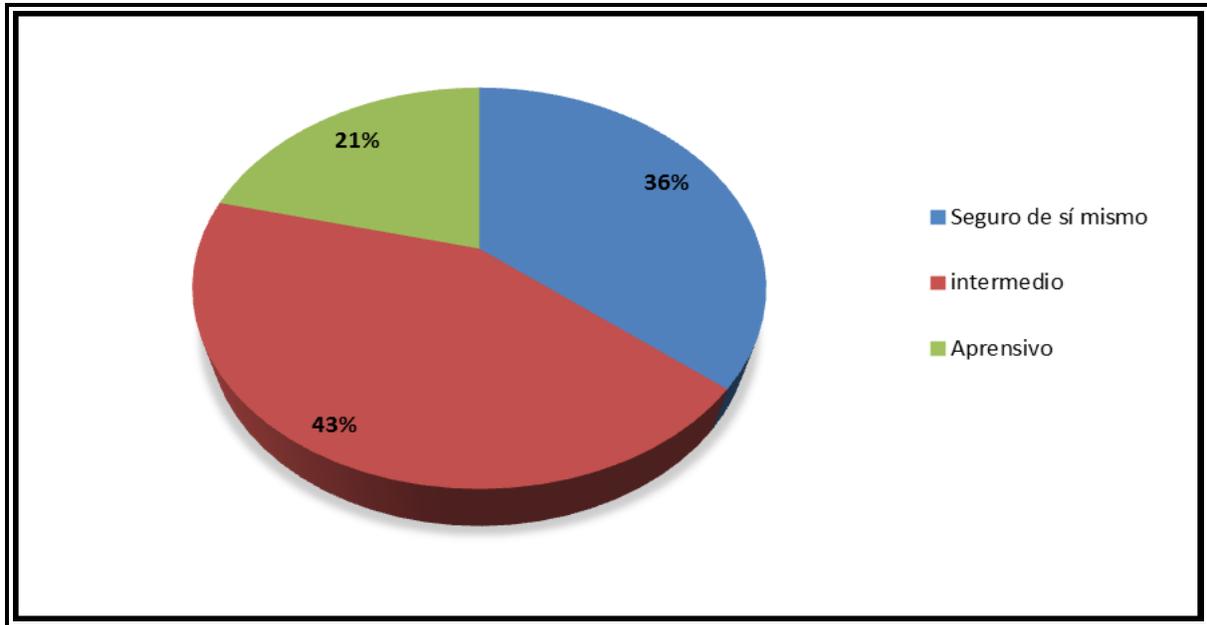


Figura 17. Porcentaje obtenido del Factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo en San Bartolo Coyotepec.

El factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador, mide qué tan abierta es la persona para cambiar o experimentar nuevas situaciones. Q1+ tiene correlación con algunos otros factores, entre ellos la Dominancia (E+), la Astucia social (H+) y la Perspicacia (L+) y todos ellos contribuyen a formar QS4 Independencia; también contribuye a QS3 Tenacidad, junto con la Calidez (A+), la Sensibilidad (I+), y la Subjetividad (M+). Su tendencia principal es la del conformismo en oposición a abrirse a nuevas ideas.

Los poseedores de aptitud experimentador representan el 0%, tienden a pensar en formas de mejorar las cosas y disfrutan experimentando. Si perciben su entorno como insatisfactorio o aburrido, se inclinan a transformarlo en algo más adecuado.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta pensar en cosas nuevas que mejoren los procedimientos tradicionales, cuando encuentran a alguien interesante es porque esta persona tiene un punto de vista diferente y les aburre la rutina y los métodos familiares.

Mientras que las personas conservadoras son el 57%, (figura 18), estos individuos prefieren las formas tradicionales, no cuestionan la forma de hacer las cosas; prefieren que su vida sea predecible y familiar, incluso si la vida no es ideal.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se sienten seguras y confiadas cuando realizan trabajos rutinarios y familiares. Las personas “diferentes” o poco convencionales no les agradan mucho, y creen que es más problemático tratar de cambiar las cosas que usar métodos probados y seguros por ser conocidos.

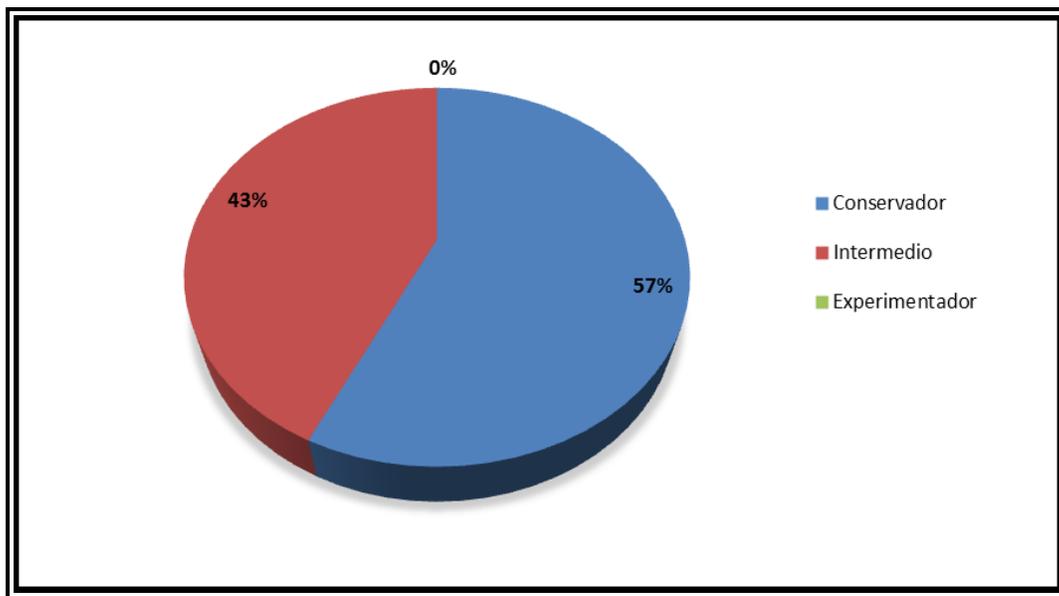


Figura 18. Porcentaje obtenido del Factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador en San Bartolo Coyotepec.

Este factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente, se refiere a la proximidad con otros, en un polo tenemos a las personas dependientes del grupo y en el otro polo están los que son autosuficientes. Este factor presenta

correlaciones con otros de primer orden como la Calidez (A+), Viveza (F+), Audacia Social (H+) y la Astucia (N-) que juntos conforman el factor QS1 Extroversión.

El 14% son personas autosuficientes o independientes que gustan de estar solos y tomar sus decisiones por ellos mismos; por esto algunas veces tiene dificultad trabajando en equipo, y también encuentran difícil pedir ayuda cuando la necesitan. Actúan de forma autónoma cuando la necesidad apremia; aquellos que obtengan una puntuación excesiva posiblemente sean negligentes en cuestiones interpersonales y al encarar las consecuencias de sus actos.

Respuesta Típicas: Dicen que les gusta hacer sus planes y organización sin la intervención o interrupción de otros, podrían pasar toda una mañana sin querer hablar ni ver a nadie y prefieren trabajar solos que en un comité.

Mientras el 57% tiene dependencia grupal, (figura 19), prefieren estar rodeados de personas y les gusta hacer cosas con otros. Les gusta apoyarse en otros para tomar las mejores decisiones. La dependencia extrema podría no ser muy favorable en situaciones donde la ayuda no se encuentra cerca, lo mismo que cuando los consejos son pobres.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta participar con gente en la producción de algo, les gusta estar rodeados de personas y prefieren practicar deportes de conjunto y juegos en equipo o con una pareja.

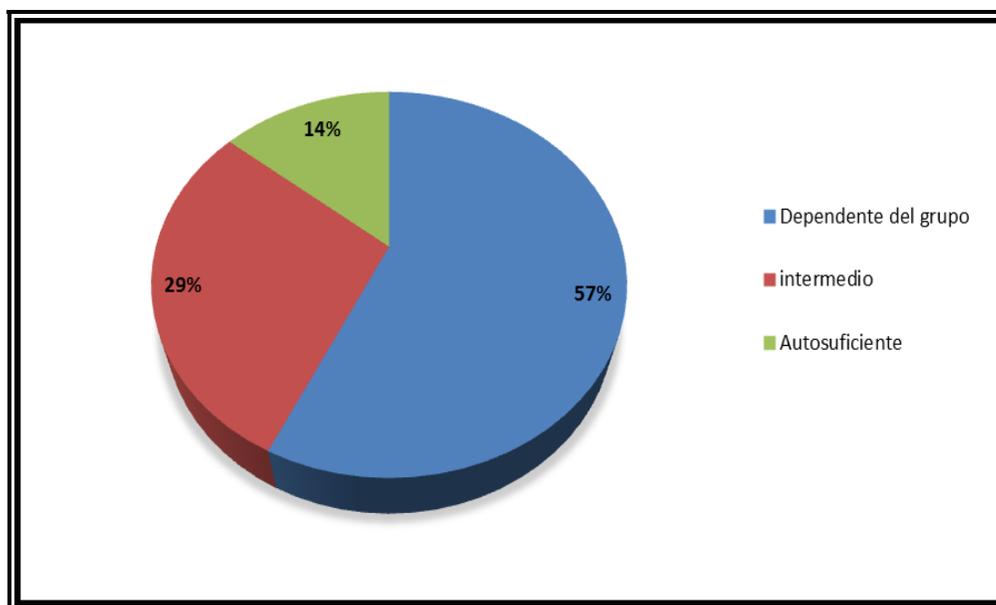


Figura 19. Porcentaje obtenido del Factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente en San Bartolo Coyotepec.

El factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado, se refiere a la obsesividad con los detalles de determinada situación. El perfeccionismo no siempre es bien recibido, aunque tradicionalmente se le considera como una cualidad.

Las personas controladas o perfeccionistas son el 21%, gustan de hacer las cosas correctamente, tienden a ser organizados y mantener las cosas siempre en su lugar, y planear con anticipación. Las personas perfeccionistas se sienten más cómodas en situaciones predecibles y altamente organizadas. Al extremo pudiera parecer más como inflexibilidad.

Respuestas Típicas: Mantienen todas sus pertenencias perfectamente acomodadas y en orden, les gusta hacer las cosas de forma correcta y creen que cualquier trabajo merece toda su atención y meticulosidad.

Mientras que 36% son incontrolados o desordenados, (figura 20), estas personas tienden a dejar las situaciones al destino, se sienten

cómodas en circunstancias poco organizadas; tienden a ser percibidas como desordenadas, desorganizadas o poco preparadas. Las conductas organizativas no son importantes para ellas.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que no les molesta que su habitación luzca desordenada, no piensan las cosas de antemano cuando algún trabajo se lo demanda, y piensan que algunos trabajos no necesariamente tienen que hacerse con tanto cuidado como otros.

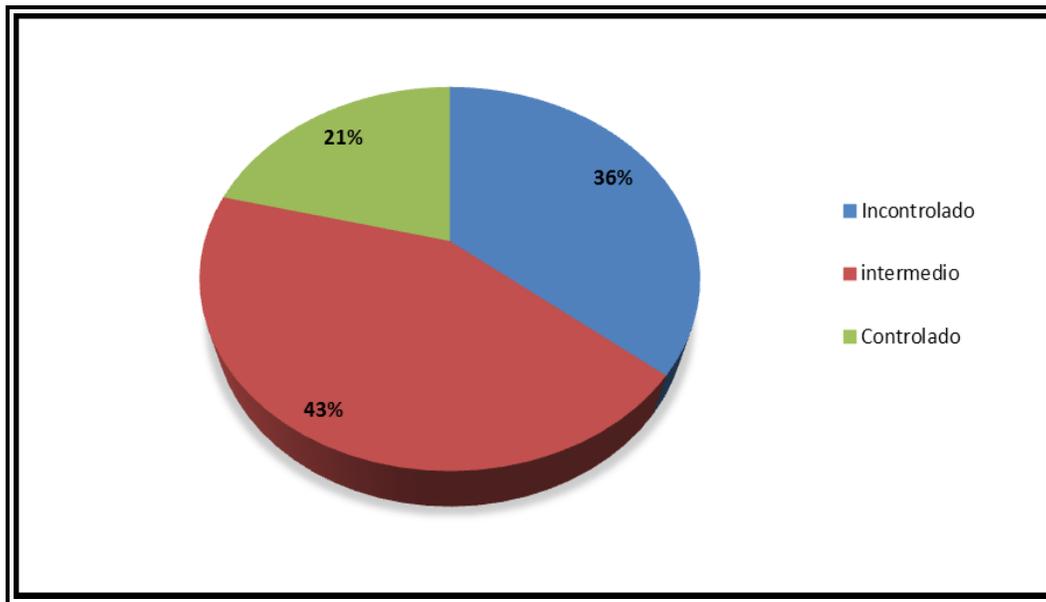


Figura 20. Porcentaje obtenido del Factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado en San Bartolo Coyotepec.

Finalmente, el factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso, se relaciona con la tensión y el nerviosismo. Es un factor determinante para la formación del QS2 Ansiedad.

Las personas que manifiestan una tensión que corresponde al 50% del total de la población muestra, quienes tienden a tener una energía interminable y sentirse impacientes si se les hace esperar, mientras que una cantidad de tensión puede

motivar la acción, la tensión extrema puede llevar a la impaciencia y posteriormente a la irritabilidad.

Existe la posibilidad de que la tensión sea un obstáculo para las acciones efectivas. Los psicólogos que interpretan este tipo de resultados deben investigar qué provoca dicha tensión, pues podría derivarse de una situación específica de la vida presente del evaluado o tal vez sea parte de su repertorio conductual.

Respuestas Típicas: Estas personas se sienten frustradas rápidamente, les molestan los cambios de planes repentinos y se impacientan cuando esperan algo.

Por su parte, solo el 43% tiene un equilibrio y el 7% tiende a sentirse relajados y tranquilos, son pacientes y su impaciencia es muy lenta. El relajamiento extremo puede crear un bajo nivel de energía que los desmotive a actuar, tal vez porque se sienten cómodos donde se encuentran en ese momento.

Respuestas Típicas: No les molesta que las personas los interrumpen, tienden a ser pacientes y no se impacientan o frustran mientras esperan, como la mayoría de la gente.

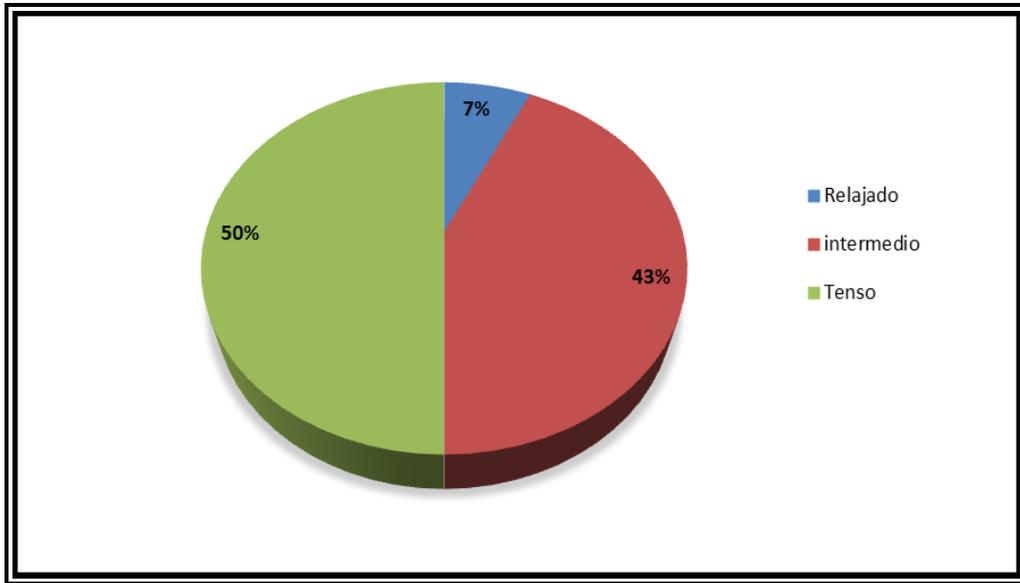


Figura 21. Porcentaje obtenido del Factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso.

7.1.5. Test de los colores de Lüscher de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca

Situación presente

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado a la situación presente aplicados las personas evaluadas del poblado de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca; se observan en la figura 22, los porcentajes de cada situación presente; destacando que se encontraron 12 situaciones presentes en la población evaluada.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

Se obtuvo 7% del factor X4X1: El ambiente les impacta rápidamente, y le conmueve con facilidad los sentimientos de los demás. Busca relaciones congeniales y una ocupación que se les proporcione.

El 8% del factor X2X5: Luchan para mejorar su imagen a los ojos de los demás y así conseguir que estos acepten y estén de acuerdo con sus necesidades y deseos.

El 7% del factor X5X1: Buscan compartir una unión íntima y comprensiva en una atmosfera estética de paz y ternura.

El 8% del factor X0X1: Son relativamente intacto y de condición estática, pero ciertos conflictos le impiden obtener tranquilidad de espíritu, incapaz de lograr amistades en un nivel aceptables de mutuo afecto y comprensión.

El 8% del factor X1X2: Actúan de modo ordenado y autónomo. Necesitan la comprensión empática de alguien que reconozca lo que vale y les dé su aprobación.

El 7% del factor X3X2: Desarrolla iniciativa para superar los obstáculos y las dificultades. Ocupa -o desea- un puesto de autoridad en el cual pueda ejercer control sobre los acontecimientos.

El 7% del factor X5X2: Lucha para mejorar su imagen a los ojos de los demás y así conseguir que estos acepten y estén de acuerdo con sus necesidades y deseos.

El 8% del factor X1X3: Trabaja bien en colaboración con los demás, pero no se conforma a representar roles de liderazgo. Necesita una vida personal de comprensión y sin oposiciones.

El 18% del factor X3X4: Ligerero y desenvuelto. Necesita sentir que los acontecimientos se desarrollan según las líneas previstas a las circunstancias y a actividades superficiales.

El 7% del factor X5X4: Imaginativo y sensibles: busca una salida para estas cualidades. Especialmente en compañía de alguien que sea también sensible. Lo insólito y la aventura con rapidez despiertan en el interés y entusiasmo.

El 8% del factor X2X5: Lucha para mejorar su imagen a los ojos de los demás y así conseguir que estos acepten y estén de acuerdo con sus necesidades y deseos.

El 7% del factor X3X5: Participa con facilidad en todo lo que lleva consigo emociones o estimulación. Quiere sentirse excitado.

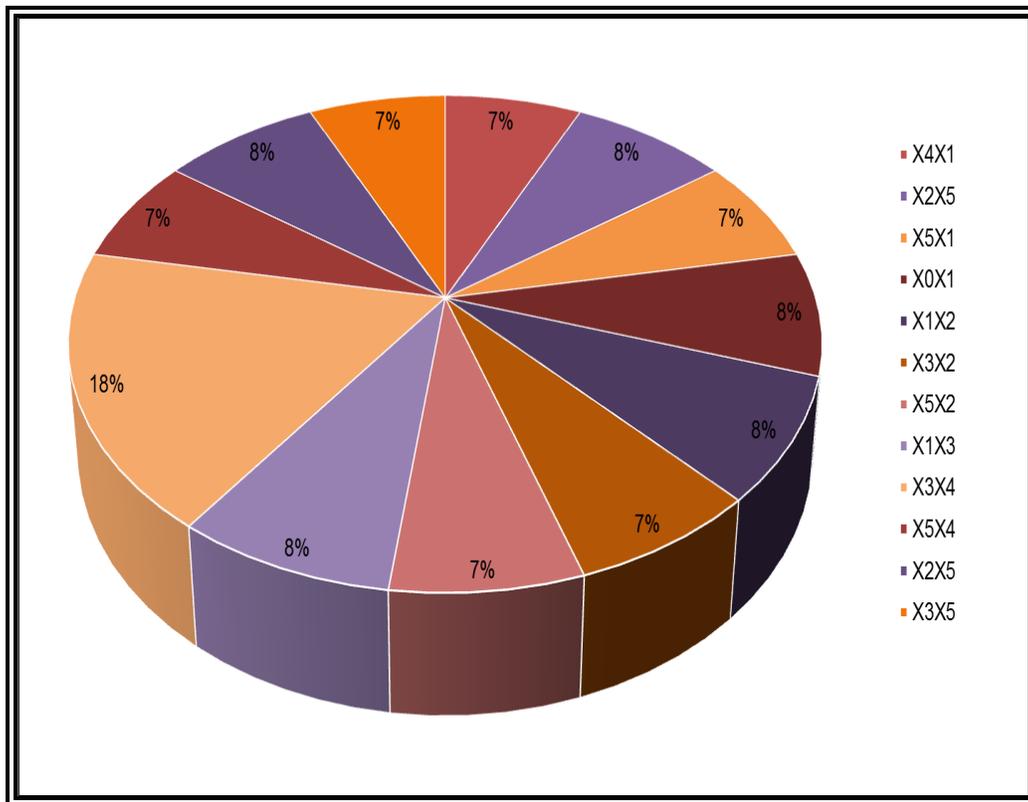


Figura 22. Situaciones presentes de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca

Focos de tensión

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado a focos de tensión aplicado en San Bartolo Coyotepec, Oaxaca; se observa en la figura 23, donde se aprecian los porcentajes de cada objetivo encontrándose 13 diferentes focos de tensión.

A continuación, se describe la interpretación de cada foco de tensión encontrado:

- -4. Pesimismo agitado, temeroso de perder prestigio; mantiene un conflicto notable
- -2-6. Exigencia controlada, pero incapaz de estima, mantiene un conflicto sencillo.
- -4-7. Vigilante y cauteloso, manifiesta un conflicto sencillo
- -7-0. Dedicación intensa
- -6. Exige estima de los demás.
- -7. Deseo de tener control sobre su propio destino
- -1. Insatisfacción desasosegada mantiene un conflicto sencillo.
- -6-2. Exigencia terca, pero ineficaz en autoestima; mantiene un conflicto sencillo

- -4-6. Decepción que lleva a una supuesta indiferencia; mantiene un conflicto sencillo.
- -1-7. Desequilibrio intranquilo originado por la falta de satisfacción afectivas, mantiene un conflicto sencillo
- -6-0. Exige estima como si tratara de un individuo excepcional
- -7-6. Exigencias de independencia y perfeccionismo
- -4-2. Vacilación frustrada, manifiesta conflicto grave.

El mayor porcentaje encontrado corresponde al factor de tensión -7-0 con 20% del total de la población, seguido por -1-7 con 15%, detrás se encuentran -7 y -7-6 con 10% cada uno respectivamente, mientras que el resto de los factores obtuvieron solo el 5%.

Se puede mencionar que la mayor parte de la población evaluada correspondió al factor: Dedicación intensa, se asume que este foco es mayor debido al interés de las personas en concluir elementos comerciales de barro negro originado de la demanda existente del producto.

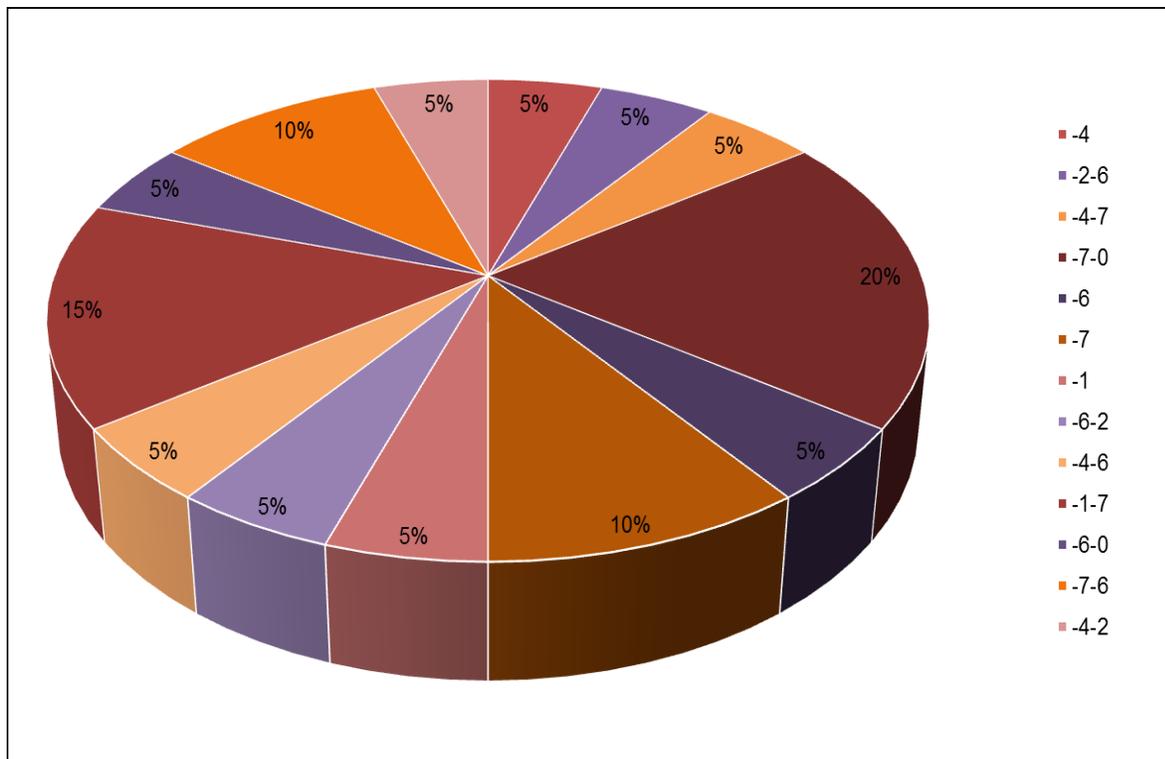


Figura 23. Porcentaje poblacional de Focos de tensión obtenidos en San Bartolo Coyotepec, Oaxaca.

Objetivo deseado

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher del objetivo deseado en el poblado de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca se encontraron 7 diferentes objetivos deseados, (figura 24).

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

Un 34% al factor +5+3 (violeta/rojo): Acepta fácil y rápidamente todo lo que le proporcione estimulación. Se preocupa por cosas que tienen una índole de intensa emoción, sea de tipo estimulante erótico u otro cualquiera. Quiere ser considerado como una personalidad emocionante e interesante, de un gran atractivo y una tremenda influencia sobre los demás. Emplea tácticas hábiles para evitar poner en peligro sus posibilidades de éxito o socavar la confianza que los otros tiene puesta en él.

Un 11% al factor +4+3 (amarillo/rojo): La necesidad de sentirse más afectivo en su actividad y de tener un ámbito más amplio de influencia lo convierten en una persona desasosegada; se deja llevar por sus deseos y esperanzas; Trata de extender en demasía su campo de acción.

Un 11% al factor +1+5 (azul/violeta): Ansía, ternura y compartir una unión delicada de sentimiento. Es sensible a todo lo que sea estético y de buen gusto.

Un 11% al factor +1 (azul): Desea un estado armonioso de vida tranquila y apacible que ofrezca una serena satisfacción y una sensación de pertenencia a algo o alguien.

Un 11% al factor +2+3 (verde/rojo): Busca el éxito. Quiere superar los obstáculos y la oposición y tomar sus propias decisiones. Persigue sus objetivos con la tenacidad del que tiene una sola idea en la mente, y lo hace con iniciativa. No acepta sentirse dependiente de la buena voluntad de otros.

Un 11% al factor +3+2 (rojo/verde): Persigue sus objetivos con intensidad, y no se permite desviarse un ápice de su meta. Quiere superar todos los obstáculos con los que se enfrenta, y alcanzar un reconocimiento y una reputación especiales provenientes de su triunfo.

Un 11% al factor +5+1 (violeta/azul): Ansía una ligazón tierna y empática y una situación idealizada de armonía. Tiene necesidad imperiosa de ternura y afecto. Es sensible a todo lo que sea estético.

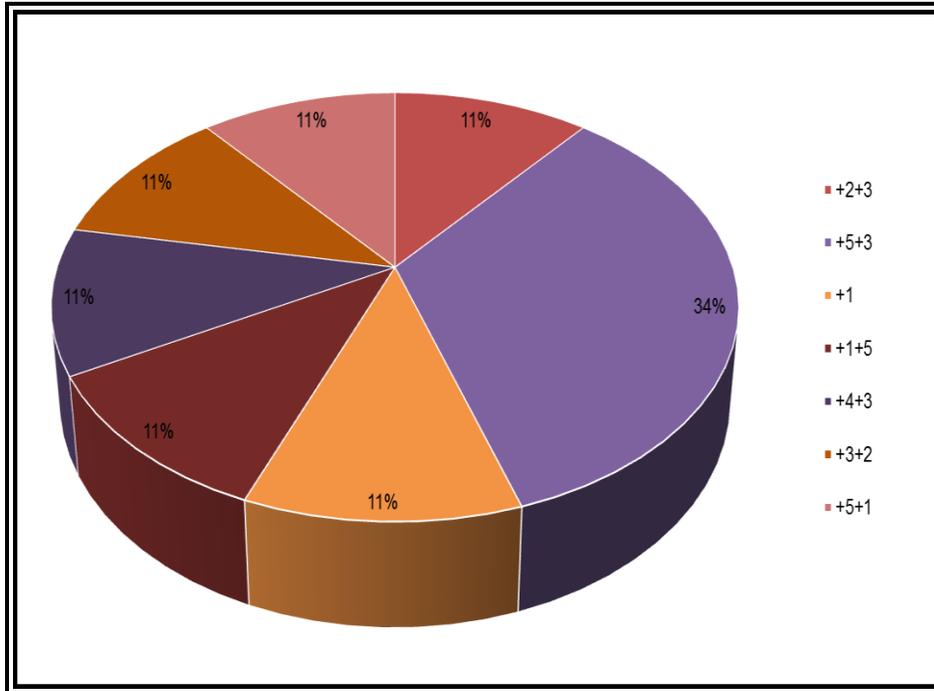


Figura 24. Porcentaje del objetivo deseado en el poblado de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca.

7.1.6. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población artesanos de barro negro de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca

La aplicación de la prueba de creatividad de Torrance aplicada a la población de artesanos de barro negro del poblado de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, presenta diferentes tareas de tipo gráfico y verbal para ser complementados, donde se apreció determinados componentes del pensamiento divergente, a través de cuatro componentes básicos: destacando la Fluidez, Flexibilidad, Elaboración y Originalidad.

Los resultados obtenidos muestran que la mayor parte de la población obtuvo un promedio de 7.0320 puntos en una escala de 1-10 de originalidad, es decir mantienen una media-alta capacidad de producir respuesta que son poco frecuentes en el entorno.

En cuanto a Flexibilidad se obtuvo 7.0213 puntos, este componente hace referencia a la capacidad de ver y abordar las situaciones de forma diferente. Este componente de la de la creatividad se valora analizando cuantas categorías de respuesta diferenciadas produjo la población.

El siguiente componente en cuanto a puntos obtenidos corresponde a la Elaboración, quien obtuvo 6.8540 puntos, este hace referencia a la capacidad de enriquecer cualquier producción con detalles que, aunque no son necesarios para explicar la idea principal, la realzan.

Observando la figura 25, el ultimo componente es la Fluidez, quien obtuvo un puntaje bajo con tan solo 6.6713 puntos, este componente es la capacidad para producir muchas ideas, se valora por el número de respuestas emitidas,

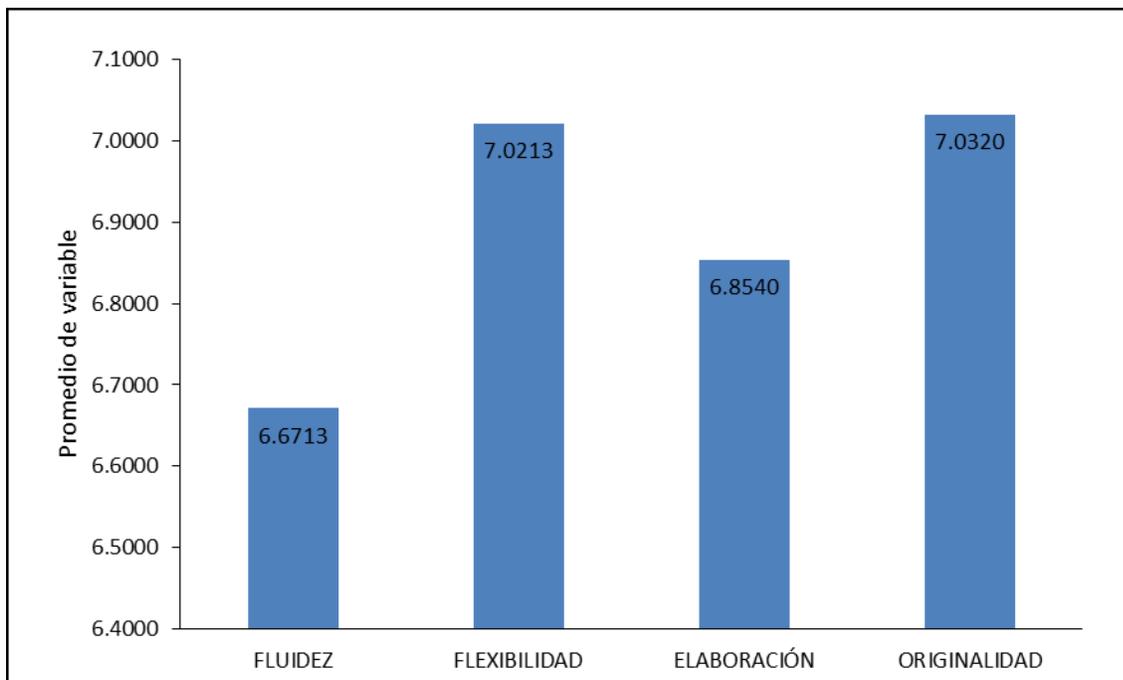


Figura 25. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creatividad en la población de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca.

El promedio del puntaje global del índice de creatividad aplicada a la población de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca fue de 6.8947 puntos, lo que implica que la población manifestó un rango de creatividad Media-Alta.

Finalmente, los rangos obtenidos de la prueba de creatividad aplicada a la población de Artesanos de Coyotepec, el 46% obtuvo creatividad Media-Alta, el 40% creatividad Alta, 14% manifestó creatividad Media-Baja y 0% creatividad Baja.

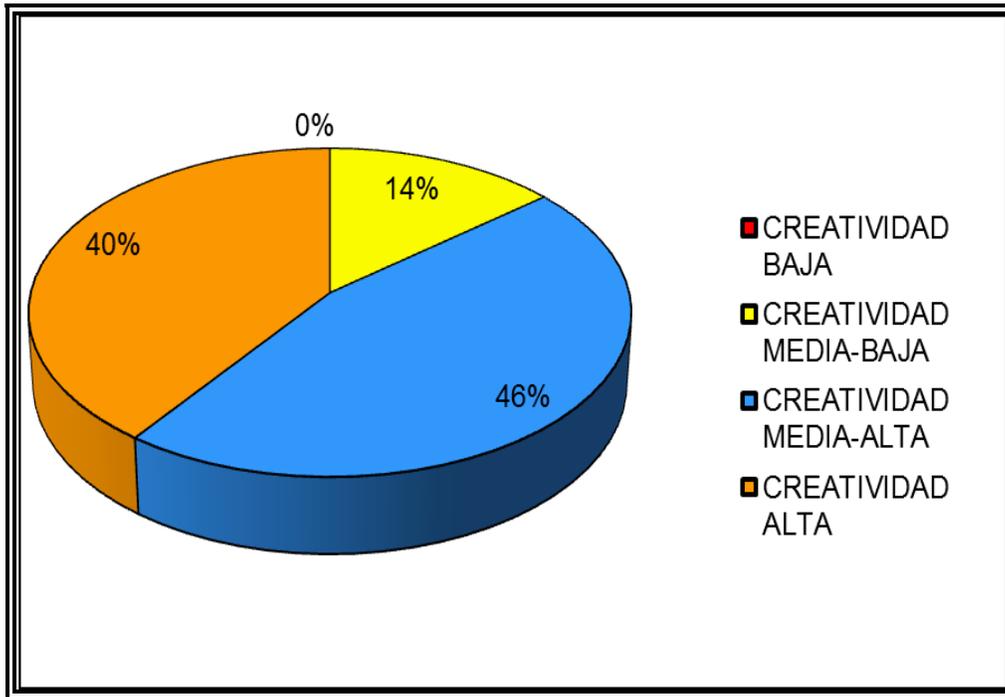


Figura 26. Porcentaje de los rangos de creatividad obtenidos en San Bartolo Coyotepec, Oaxaca.

7.2. Resultados Músicos de la Montaña, Texcoco, México

7.2.1. 16 Factores de personalidad

En relación con el Factor A (EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva), el 50 % manifiestan una tendencia expresiva a las relaciones interpersonales y se interesan en ocupaciones que tengan que ver con negociaciones o relaciones; además de que se sienten cómodos en situaciones donde exista cercanía con otros. Esta tendencia de personalidad es más deseable socialmente; sin embargo, puntuaciones extremadamente altas pueden indicar una necesidad imperante de relaciones cercanas y emotivas. Estas personas pueden sentirse incómodas en situaciones donde la cercanía en las relaciones que buscan no sea accesible.

Respuestas Típicas: Disfrutan con las personas que muestran abiertamente sus emociones y sentimientos. Prefieren trabajar en una oficina concurrida que en una habitación solitaria; sus amigos suelen describirlos como cálidos y confortantes.

Sin embargo, el mayor porcentaje de la población evaluada manifiesta una tendencia intermedia en relación a este factor, (Figura 27).

Mientras la tendencia Reservado que ocupa un 50 % de la muestra, la que nos refleja a personas cautas y que difícilmente se involucran o se apegan a las personas o a las relaciones. Tienden a trabajar solos, frecuentemente en trabajos mecánicos, artísticos o intelectuales. Se muestran incómodos en situaciones que demandan abundante y frecuente interacción social o cercanía emocional. Algunos estudios muestran que las calificaciones extremadamente bajas pueden ser producto de la historia de relaciones insatisfactorias o decepcionantes.

Respuestas Típicas: Estas personas preferirían trabajar en un invento dentro de un laboratorio que enseñándoles a otros cómo funciona, y preferirían ser arquitectos que consejeros. Les provoca una fuerte incomodidad hablar o mostrar sus sentimientos, emociones y afectos.

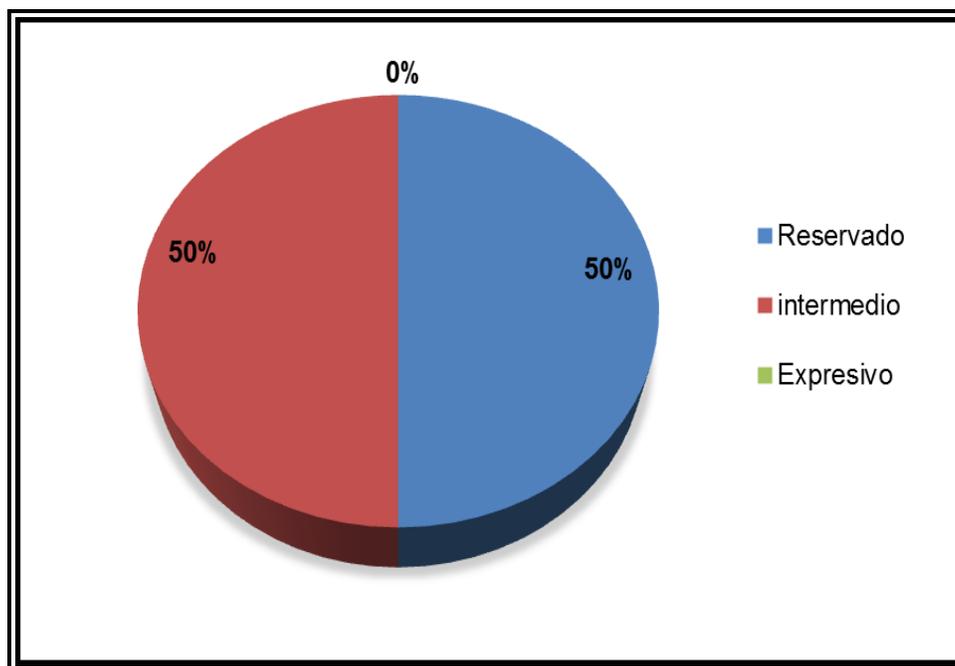


Figura 27. Porcentaje obtenido del Factor A, EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

En el Factor B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto; las personas más inteligentes o con pensamiento abstracto representan el 50% de la muestra, esto refleja una gran habilidad mental, porque es poco común que por azar se haya llegado a la respuesta correcta.

Las características de las personas con puntuaciones altas son las siguientes: poseen una alta capacidad mental general, son perspicaces, aprenden con rapidez y son intelectualmente adaptables, se muestran como brillantes, se inclinan por tener intereses de orden intelectual, muestran buen juicio, una moral alta y son perseverantes.

En general esta escala no se ve afectada por el sexo o la raza; sin embargo, el nivel educacional sí la afecta.

De acuerdo a la figura 28. El 17% de los sujetos evaluados obtuvieron un porcentaje bajo derivado a un alto número de respuestas incorrectas, también se asocia a una mala interpretación del cuestionamiento o por estímulos externos.

Estas situaciones ponen en desventaja el razonamiento de las personas.

Las personas que obtienen puntuaciones bajas tienden a escoger un número alto de respuestas incorrectas y aunque éste es un indicador breve, algunas veces no refleja la habilidad de razonamiento de la persona.

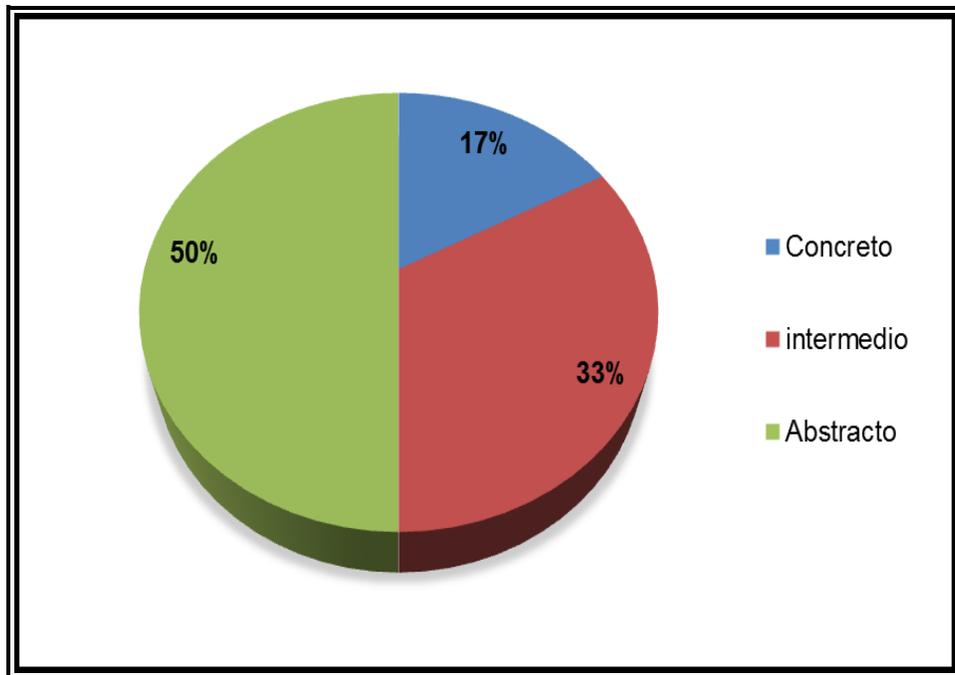


Figura 28. Porcentaje obtenido del B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

El factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs. Emocionalmente Estable, mide lo concerniente a los sentimientos que se involucran en los retos cotidianos y tiene elementos de bienestar emocional. Se refiere a la capacidad de hacer frente a la vida con actitudes sociablemente deseables o, por el contrario, a admitir que uno se siente incapaz de manejar las propias emociones o sentimientos, o a adaptarse a la vida con ellos.

En este caso el 83% de la población manifestó una estabilidad emocional perturbable, lo que representa una cifra elevada en este parámetro evaluado, esto nos indica la tendencia a sentir que el control de la vida se desliza, que algunas veces no pueden controlar ni sus decisiones ni sus consecuencias.

También son indicadores de que el evaluado admite tener sentimientos negativos. Son personas fácilmente perturbables, se tornan emocionales cuando se frustran,

inconsistentes en intereses y actitudes, tienden a desistir con facilidad, se preocupan, buscan situaciones problemáticas y evaden responsabilidades.

Por otro lado; de acuerdo a la figura 36, las emociones estables representan el 0 %. Las emociones estables tienden a tomar la vida con pasos grandes y manejar los eventos y emociones de forma adaptable y balanceada. Tienden a ser personas proactivas y adaptables, con decisiones que tienden a ser de la misma forma.

Así mismo, esto puede indicar que el evaluado puede estar en contra de reportar o incluso experimentar los llamados “sentimientos negativos”. En este sentido se debe tener cuidado en la interpretación, pues posiblemente el evaluado esté escondiendo o negando algún problema para presentarse como una persona favorable.

Respuestas Típicas: Estas personas se describen a sí mismas como alguien que raramente se enfrenta a problemas que no puedan manejar; que usualmente al irse a dormir se sienten satisfechos con su día, y que se recuperan de las preocupaciones con facilidad.

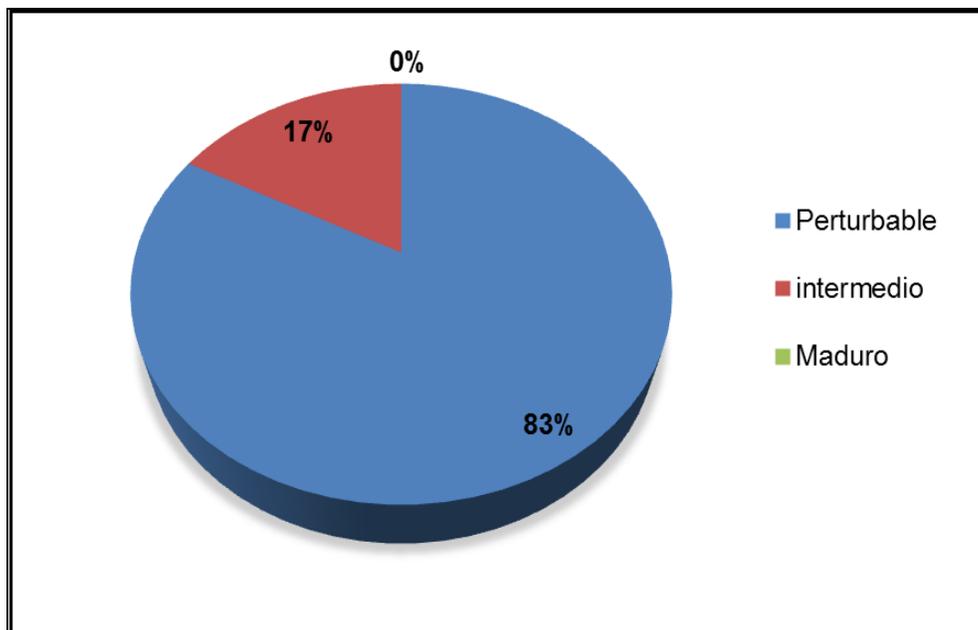


Figura 29. Porcentaje obtenido del factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs Emocionalmente estable de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

El Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia, se refiere a la tendencia de imponer la propia voluntad sobre otros (dominancia) y su opuesto, condescender con los deseos de otros (deferencia). Se refiere mucho más a la dominancia que a la afirmación; ésta se refiere a hacer valer los propios derechos, deseos o caprichos y la dominancia implica el subyugar los deseos de otros para realizar los nuestros.

Este factor es uno de los tres en los cuales existe una diferencia significativa entre hombres y mujeres. Las puntuaciones brutas de los hombres son ligeramente mayores que las de las mujeres, lo que indica que suelen ser más dominantes los hombres que las mujeres.

El resultado referido a las personas ascendentes o afirmativas representa el 17% de la población estudiada, es decir que estas personas tienden a ser fuertes, firmes, sin miedo a expresar sus opiniones, incluso cuando no se las piden y pujantes para obtener lo que quieren. Se sienten libres de criticar a otros y tratar de controlar su comportamiento.

La dominancia en un grado alto, pero no extremo permite una cierta presencia social, una imagen de firmeza es bien recibida en las sociedades modernas; sin embargo, la dominancia extrema puede alejar a personas que no desean ser subyugadas.

De acuerdo a la figura 30, el 33% la población manifiesta un nivel intermedio y el 50% son personas sumisas, estas tienden a evadir conflictos adecuándose a los deseos de otros. Suelen ser autodestructivas y dispuestas a poner de lado sus deseos y sentimientos. La deferencia extrema puede ser enajenante para las personas que buscan una respuesta más fuerte y participativa.

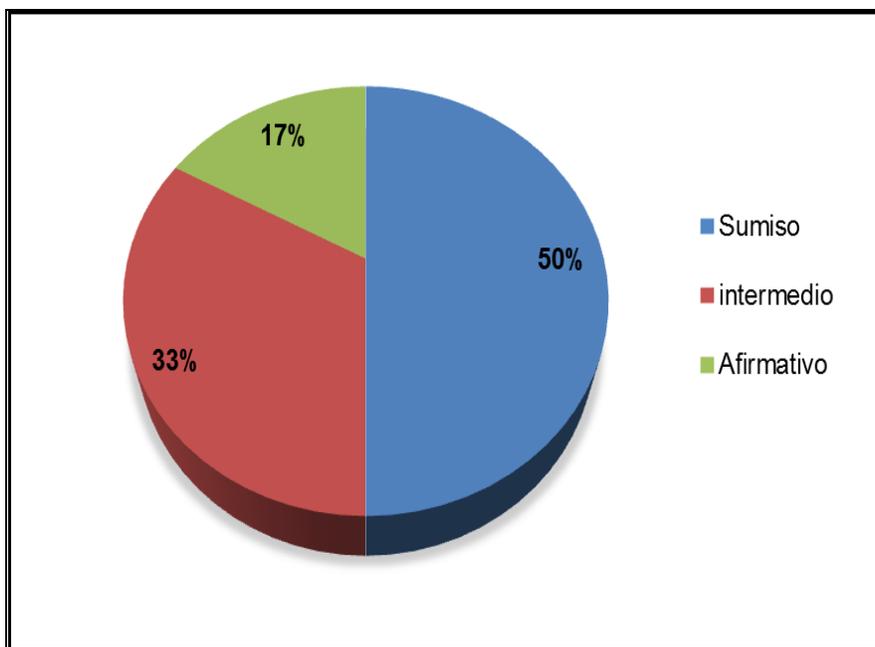


Figura 30. Porcentaje obtenido del Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

La exuberancia del factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado, se compara con la expresividad y la espontaneidad natural de los niños antes de que aprendan el autocontrol.

Las personas despreocupadas o con entusiasmo representan el 16%, las cuales resultan ser entusiastas, espontáneas, que gustan de llamar la atención, así como de las situaciones sociales estimulantes. Las puntuaciones demasiado altas pueden indicar una volatilidad para considerarse como poco confiable o inmadura. Estas personas, en su afán por llamar la atención, algunas veces se salen de proporción y asumen actitudes inapropiadas ante ciertas situaciones que requieren más decoro y recato.

Respuestas Típicas: Prefieren estar en medio del bullicio, la emoción y la actividad; dicen que prefieren vestirse de forma llamativa y con estilo, que de manera ordenada, tranquila y sobria. Disfrutan mucho hablar con amigos acerca de eventos sociales.

Mientras que el nivel intermedio representa el 66% y el 17% pertenecen a personas con sobriedad que toman la vida con mayor seriedad, suelen ser tranquilas, cautelosas y muy poco juguetonas. Tienden a reprimir su espontaneidad hasta los extremos de parecer taciturnos o demasiado contenidos. Aunque se les aprecia por maduros, no se les percibe como divertidos o entretenidos.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que prefieren trabajar en un pasatiempo tranquilo que asistir a una fiesta animada, que no disfrutan las competencias ni el humor televisivo y que creen más en la propiedad y la seriedad que en vivir “riendo felices”.

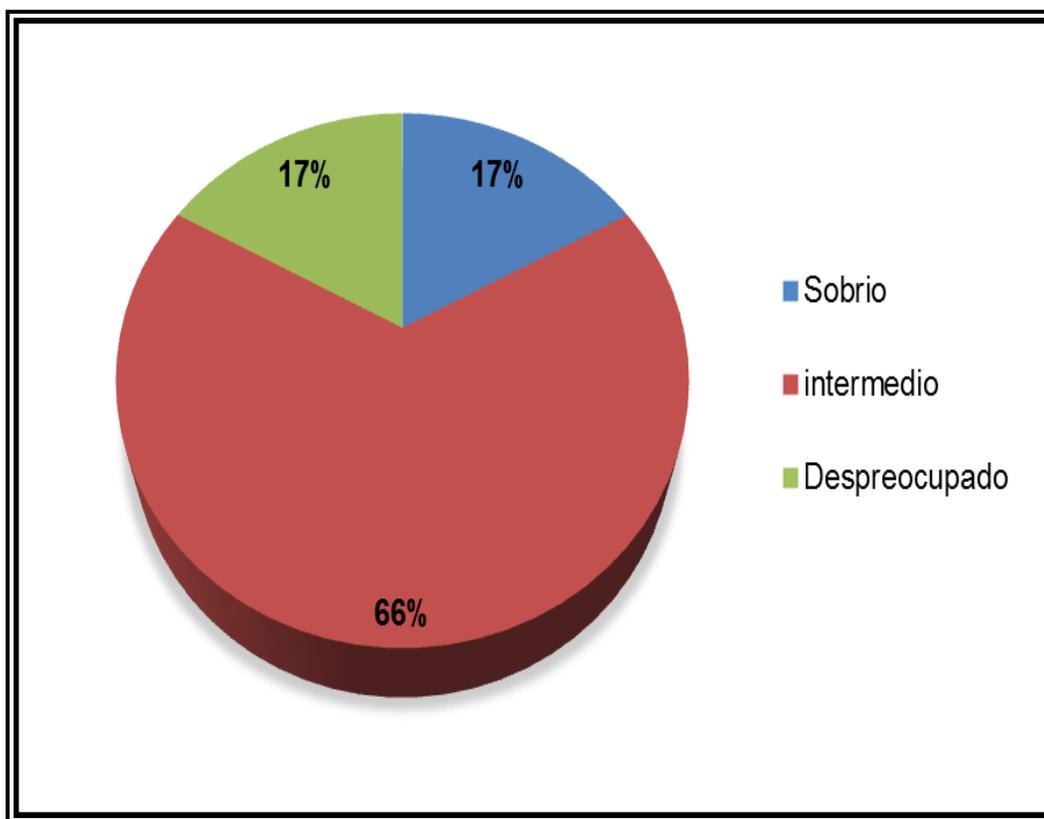


Figura 31. Porcentaje obtenido del Factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

Este factor G de CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente, depende directamente de los estándares culturales que se impongan a la persona acerca del bien y el mal, de lo correcto y lo incorrecto y que influyan en su conducta. Se le ha

relacionado con el término psicoanalítico de “súper yo”, en donde los ideales morales de la cultura y el ambiente se interiorizan para controlar los impulsos del “ello” que llevan a la autosatisfacción.

Existe un vínculo entre la Conciencia del Deber (G) y la aprobación social, pues el hecho de aceptar y seguir reglas es mayormente aceptado en sociedades modernas que el hecho de no conformarse con los estándares establecidos. La conciencia del Deber (G) se relaciona con algunos otros factores primarios: la seriedad y sobriedad de F-, el Perfeccionismo (Q3+), el buen juicio y la honradez (M-); algunas correlaciones más pequeñas con la Estabilidad Emocional (C+) y la Tranquilidad (Q4-) sugieren que al seguir los parámetros y las reglas establecidas existe menos ansiedad que al confrontarlas. También se encontró una muy pequeña correlación con ser Tradicional (Q1-).

Los resultados escrupuloso u obediente representan el 17% de la población. Estas pertenecen a personas que se perciben a sí mismas como estrictos seguidores de reglas, principios y modales. En investigaciones anteriores se encontró que las personas con altas puntuaciones valoraban y seguían las exigencias y los valores de sociedades occidentales. Las personas conscientes del deber enfatizan la importancia de conformarse con reglamentaciones, además de que se describen a sí mismas como “ligados a las reglas, conscientes y perseverantes”. En la realidad pueden ser percibidos como inflexibles, moralistas y autosuficientes debido a su dogmatismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que siempre piensan cuidadosamente en lo que es correcto y propio antes de tomar una decisión; creen que cualquier persona debería insistir en adherirse a los estándares morales y que ellos respetan mucho más las reglas y los buenos modales, que la libertad de hacer lo que quieran.

Por su parte, de acuerdo a la figura 32, el nivel intermedio corresponde al 50% y el 33% a personas activas o desobligadas. Se refiere a las personas que evitan las reglas y los reglamentos. Esto puede deberse a que los individuos poseen un desarrollo pobre del sentido del bien, el mal y la moral; o quizá se deba a que atribuyen valores que no se basan solamente en convencionalismos, sino que deciden qué tipo de reglas y

principios deben gobernar sus acciones. Por lo general, su conducta tiene elementos de autonomía, necesidad de flexibilidad y también de juego; pueden presentar conflictos para acatarse a normas establecidas, reglamentos y estereotipos. Es importante determinar si la razón por la que su puntuación es baja se debe a que no desarrollaron sus estándares morales o si simplemente siguen estándares poco convencionales. En cualquiera de los casos, su conducta se percibe como impredecible a menos que conozcan los principios y las motivaciones que guían sus actos.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que creen que la mayoría de las reglas pueden romperse cuando existan buenas razones para hacerlo; que se molestan cuando se les pide que sigan pequeñas reglas de seguridad y que ser libres de hacer lo que quieran es mucho más importante que el respeto por las reglas o los buenos modales.

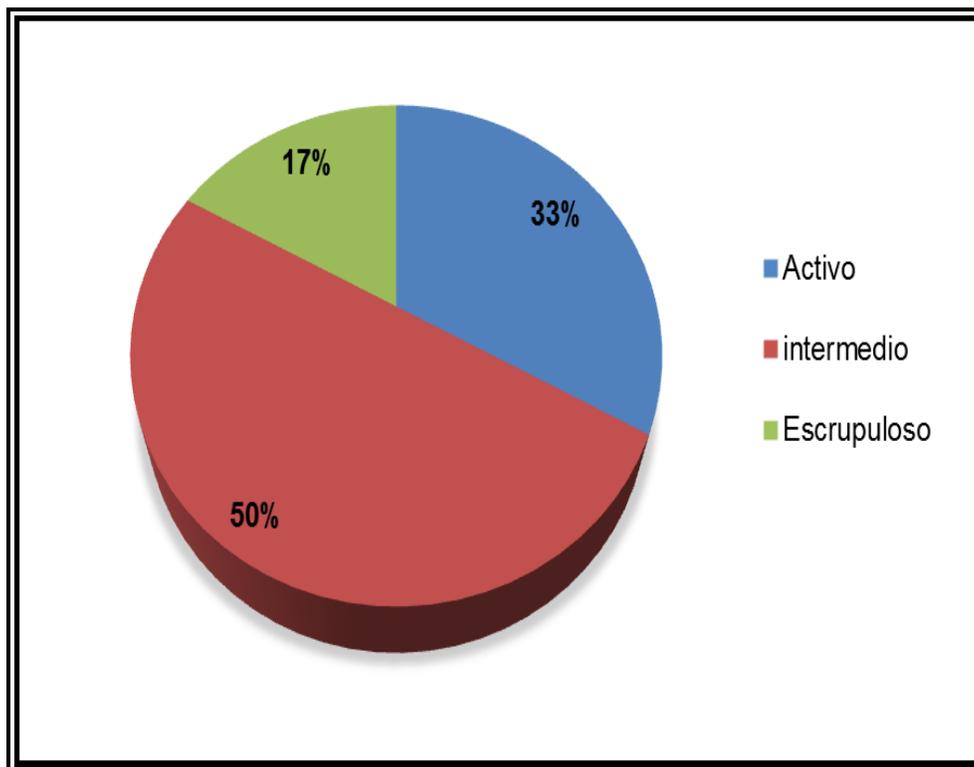


Figura 32. Porcentaje obtenido del Factor G, CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

El factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado, se refiere a qué tan atrevida es la persona en las relaciones sociales; mantiene una fuerte relación con la autoestima, si la puntuación en H es alta puede deberse a una autoestima alta también, si por el contrario se puntea bajo puede deberse a una baja autoestima.

La H+ se correlaciona con otros factores primarios, como la Calidez (A+), la Vivacidad (F+), la Sinceridad (N-) y la Dependencia del Grupo (Q2-), y Todos ellos contribuyen al factor de segundo orden Extroversión (QS1); no obstante, H+ se refiere más a la audacia, la exhibición personal y el estatus.

Por otra parte, forma parte del factor de segundo orden Independencia (QS4), junto con la Dominancia (E+), la Confianza (L+) y la Apertura al Cambio (Q1+). La habilidad de ser atrevido en la interacción con otros juega un papel muy importante en la Independencia, aunque también envuelve elementos de persuasión y autoexpresión.

Las personas socialmente audaces o aventurados representan el 33% y que se consideran a sí mismas como atrevidas y aventureras en los grupos sociales y que no muestran temor a las relaciones sociales. Tienden a iniciar los contactos sociales y no les intimida congregar nuevas relaciones interpersonales.

Las calificaciones más extremas muestran una fuerte necesidad de exhibición con un toque de dominancia que se ve más marcado en este factor que en los componentes del factor de segundo orden Extroversión (QS1).

Respuestas Típicas: Estos individuos tienden a decir que iniciar conversaciones con extraños es sencillo para ellos; es común que se acoplen a cualquier grupo rápidamente y no les molesta hablar frente a un grupo numeroso.

Mientras que las personas recatadas o tímidas representan el 17 % y denotan a personas socialmente tímidas y cautas que encuentran el hablar frente a un grupo

bastante amenazante e incómodo. Estas experiencias apreciadas como difíciles pueden relacionar la timidez con una autoestima disminuida; sobre todo cuando se intentan nuevas relaciones interpersonales.

Respuestas Típicas: Dicen que comenzar conversaciones con extraños es difícil y duro para ellos, que suelen ser cautos y precavidos al conocer personas. También suelen sentirse apenados si de pronto se convierten en el centro de atención de un grupo de personas.

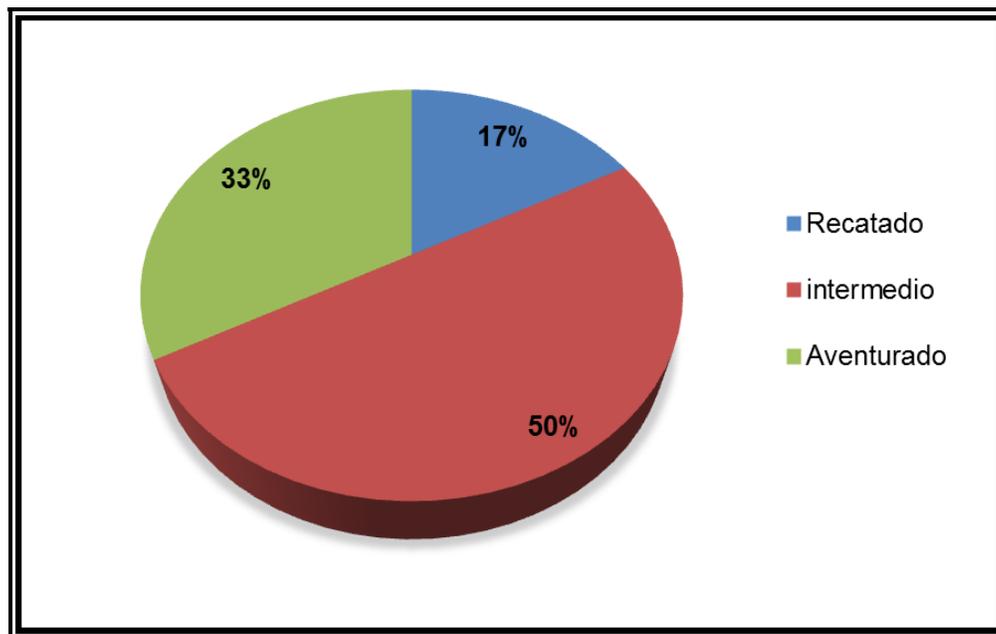


Figura 33. Porcentaje obtenido del Factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

El Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico, es uno de los tres factores con diferencias significativas entre sexos. Como las mujeres son las poseedoras de puntuaciones más altas en I+, en general son ellas quienes se perciben más sensibles y sensitivas que los hombres.

Está relacionado con el concepto Junguiano de la función de juzgar Pensamiento vs. Sentimiento. A su vez, también se desarrolla con otros factores de primer orden como la Apertura al Cambio (Q1+), la Capacidad de Abstracción (M+) y la Calidez (A+); todos ellos, incluyendo la Sensibilidad (I+), forman el factor de segundo orden (QS3)

Suceptibilidad. También presenta correlación, aunque más pequeña, con la Estabilidad Emocional (C-), la Deferencia (E-) y la Obediencia (G-).

Las personas afectuosas o prácticas representan el 100%, tienden a basar sus juicios en sus propios gustos y valores estéticos; confían en la empatía que sienten con los demás para llevar a cabo sus consideraciones. También tienden a ser personas más refinadas en sus gustos e intereses y más sentimentales que su contraparte. Una calificación extrema puede indicar que la persona se fija tanto en las características subjetivas de una situación que deja de lado los aspectos prácticos o funcionales.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que aprecian la belleza de un poema mucho más que la estrategia experta de un juego de fútbol; disfrutan más viendo trabajar a un artista que observando cómo se construye un edificio y que pueden emocionarse con una buena representación teatral o una novela.

Mientras que las personas calculadoras o utilitarias muestran menos sentimentalismo y prestan atención a cómo funcionan las cosas y cómo se desarrollan las situaciones. Tienden a preocuparse por la objetividad y la utilidad y podrían excluir los sentimientos de los demás en sus consideraciones, porque no les complace ser vulnerables. Tienen la tendencia de ser emocionalmente maduros, dominantes y pocos conformistas; representando el 0% de la población.

Respuestas Típicas: Los individuos que puntúan bajo en este factor dicen que prefieren la lectura de una historia de acción que de una novela imaginativa y sentimental; son buenos para arreglar cosas y se interesan en investigar el funcionamiento de ellas; de niños pasaban más tiempo haciendo artefactos que leyendo.

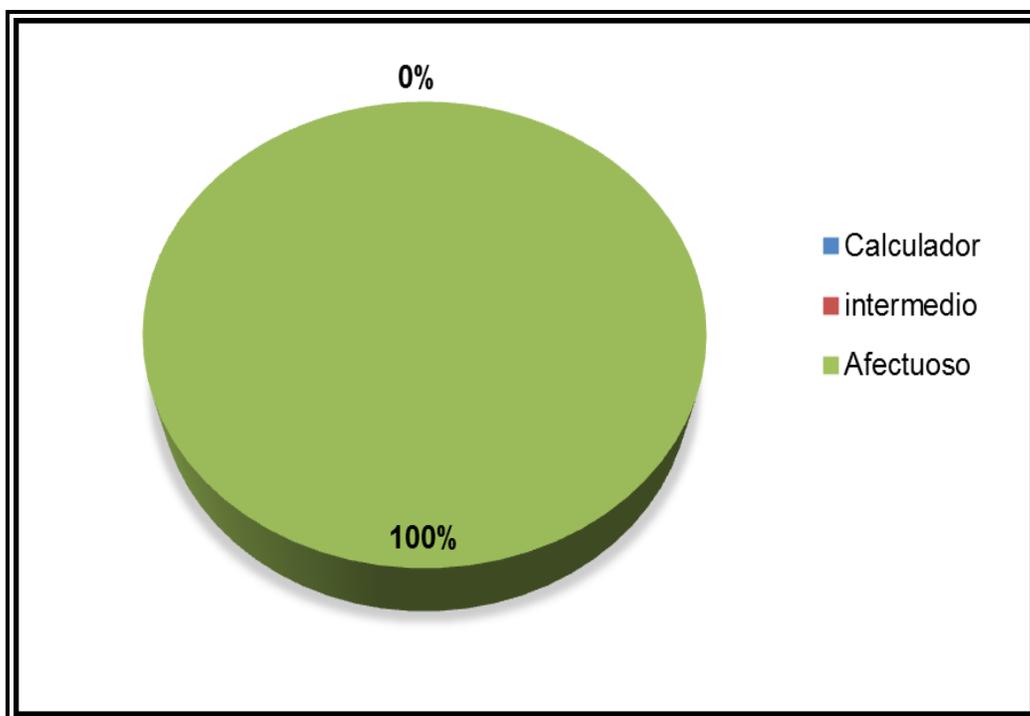


Figura 34. Porcentaje obtenido del Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

El factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciacia, se relaciona con la tendencia a confiar en contraposición a ser suspicaz y un tanto paranoico con las intenciones o los motivos de la gente. La confianza es un rasgo deseable socialmente.

La Suspiciacia (L+) se correlaciona con Mucha Ansiedad (QS2), junto con ser reactivo (C-), aprehensivo (O+) y tenso (Q4+). También contribuye a la Independencia (QS4), lo mismo que ser dominante (E+), la apertura al cambio (Q1+) y la audacia social (H+).

De acuerdo con la figura 35, las personas con desconfianza o suspicaces representan el 33%, viven con el temor de que alguien se aproveche de ellos o que tome ventaja de la situación; es por ello que se perciben a sí mismos como separados de los demás. Posiblemente les cueste mucho trabajo relajar su “vigilancia” incluso en situaciones donde les convenga que lo hagan.

En el extremo la suspiciacia puede provocar que la desconfianza se torne animosa. En algunas situaciones pudiera deberse al momento actual que vive el evaluado, por

ejemplo, los inmigrantes indocumentados presentan una calificación muy alta, que pudiera ser situacional.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que la diferencia radica esencialmente en lo que la gente dice que hará y lo que verdaderamente hace; que el ser franco y abierto los convierte en vulnerables para que los demás los hieran; que más de la mitad de la gente que conocen no son de fiar y que prestar atención a los motivos de los demás es importante.

Mientras que las personas confiadas son solo el 50%, figura 9, esperan ser bien tratados, que esperan lealtad y la buena intención de los demás. La confianza tiende a relacionarse con el sentimiento de bienestar y las relaciones satisfactorias. No obstante, la confianza extrema puede provocar ser presa fácil para los abusos, debido a que no confieren mayor importancia a las motivaciones de los otros.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que el ser franco y abierto los acerca a los demás; que más de la mitad de la gente que conocen son confiables y que prestar atención a los motivos de los demás no es tan importante.

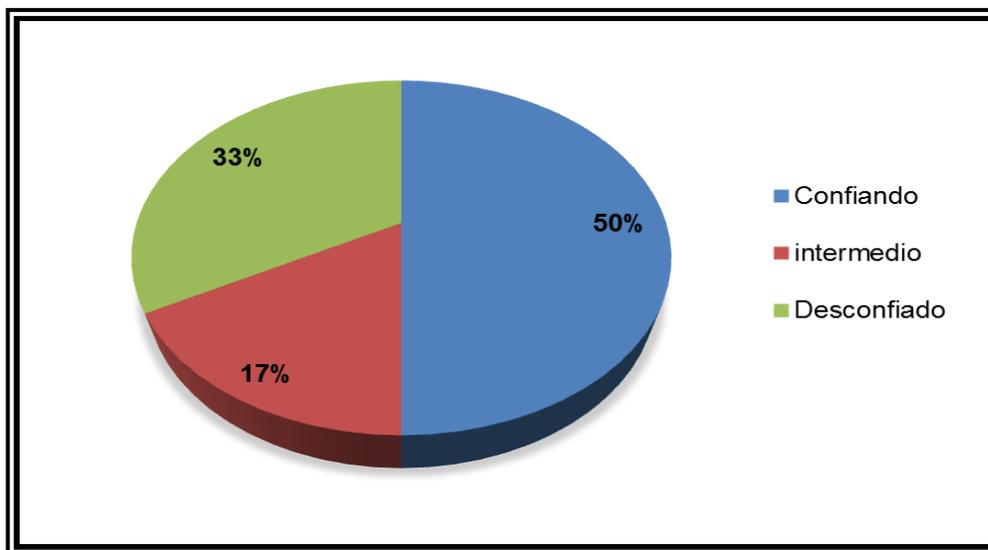


Figura 35. Porcentaje obtenido del Factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciona de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

El factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo, se refiere al tipo de cosas que la gente piensa o a las que les presta atención. Se correlaciona con otros factores: ser imaginativo (M+) con ser desobligado (G-), también con la apertura al cambio (Q1+). Esto indica que el pensamiento de la gente se relaciona con solucionar problemas o situaciones con respuestas creativas e imaginativas o poco convencionales.

Contribuye a formar QS3 en el extremo de Tenacidad. La objetividad es más aceptada socialmente que la subjetividad o la abstracción. A este factor se le ha relacionado con las funciones perceptivas de Jung Sensación vs. Intuición.

Las personas imaginativas representan el 33% del total de la muestra poblacional, aunque estas tienden a orientarse más hacia los procesos mentales y las ideas, que hacia lo práctico; reflejan una vida interna muy activa y se le relaciona con la imagen de estar “presente físicamente, pero ausente en pensamiento”. Suelen ser abstractos, es decir, ocupados en sus pensamientos, con una imaginación y fantasía muy activas y algunas veces se pierden en sus pensamientos. A este rasgo se le relaciona con la creatividad, es muy probable estas personas generen ideas, sin considerar objetivamente a las personas involucradas o la complejidad de las situaciones.

Respuestas Típicas: Los individuos con estas características dicen que prestan mayor atención a los pensamientos y la imaginación que a las cosas prácticas, pueden abstraerse tanto en sus pensamientos que suelen perder cosas con facilidad o pierden la noción del tiempo.

Por su parte las personas prácticas u objetivas representan el 50%, se enfocan su atención en sus sentidos, sus percepciones, a datos observables y comprobables, y las relaciones del ambiente con sus percepciones. Al enfocarse en el ambiente encuentran fácilmente sus necesidades; aunque suelen pensar de forma práctica y objetiva, posiblemente no sean capaces de encontrar soluciones probables a problemas

existentes. Pueden ser tan exageradamente concretos y literales que “se pierden el bosque por mirar los árboles”.

Respuestas Típicas: Dicen que sus pensamientos son esencialmente acerca de sensaciones y situaciones que se necesitan en el ambiente, más que soñar despierto. Sus ideas son realistas y prácticas.

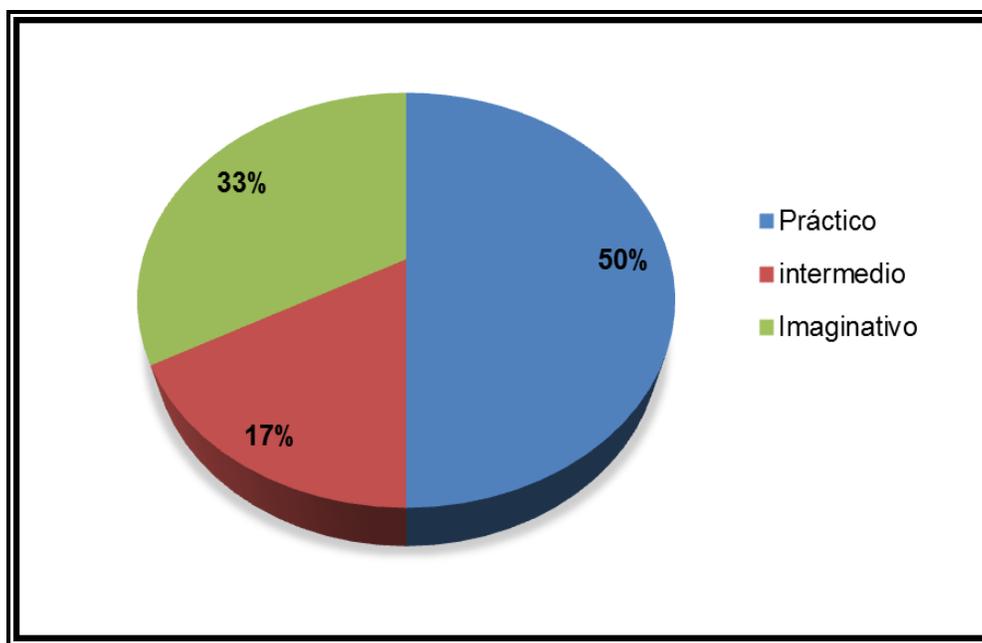


Figura 36. Porcentaje obtenido del Factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

Este factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto, mide la tendencia a ser directo y abierto o por el contrario ser discreto y poco revelador. Es la actitud que tomamos acerca de las relaciones con los semejantes. N+ se correlaciona con la timidez (H-), ser reservado (A-) y la seguridad en sí mismo (Q2+).

El 0% de las personas manifiestan una personalidad de astucia o privacidad discreta, (figura 37), son sumamente cautas; con frecuencia pueden guardar su privacidad hasta crear una relación cercana con otra persona. Esto podría deberse al desinterés o temor a la cercanía con los demás.

Respuestas Típicas: Ellos dicen que tienden a mantener sus problemas para sí mismos, mucho más que comentarlos con amigos u otros; tienen dificultades para hablar acerca de sus asuntos personales y que la gente encuentra difícil acercarseles.

Mientras que el 67% son personas ingenuas o privacidad directa donde tienden a “poner todas sus cartas sobre la mesa”. Hablan acerca de sí mismos con facilidad, son genuinos, reveladores y directos. En el extremo suelen ser muy directos, incluso en situaciones donde les convendría no serlo.

Respuestas Típicas: Dicen que tienden a hablar acerca de sus sentimientos muy fácilmente y que responden de más a preguntas personales. Algunas veces se catalogan a sí mismos como imprudentes.

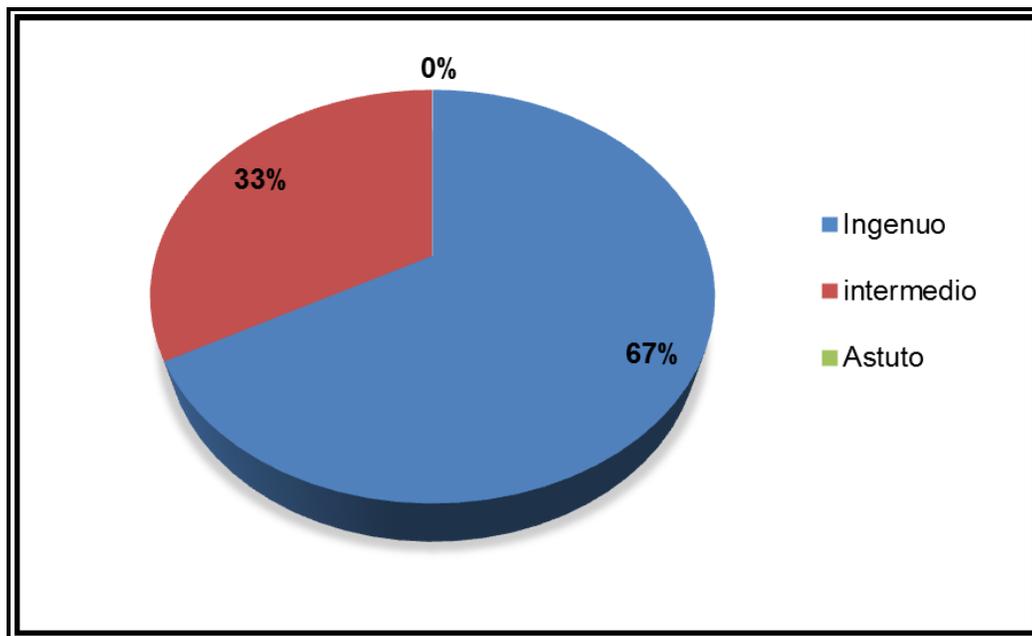


Figura 37. Porcentaje obtenido del Factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

Este factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo, se refiere a la preocupación acerca de las cosas. Existen correlaciones con otros factores como con Afectado por Sentimientos (C-), Susplicacia (L+), y Tensión (Q4+). La aprehensión contribuye a la ansiedad general y obviamente a QS2. Hay Mucha Ansiedad.

Las personas aprensivas representan el 33%, tienden a preocuparse por cosas y sentirse aprehensivos e inseguros. A veces, estos sentimientos son la respuesta a alguna situación particular de la vida. En otros casos, son parte del patrón de respuestas de la persona y aparecen a través de situaciones de su vida. Preocuparse puede ser positivo, por ejemplo, anticipar el peligro o anticipar las consecuencias de sus acciones. Estas personas suelen tener una pobre presencia social.

Respuestas Típicas: Tienden a decir que son sensibles y que se preocupan demasiado acerca de las cosas que hicieron, les lastima el desagrado de la gente y tienden a autorecriminarse demasiado.

En el nivel intermedio se encuentra el 50% de la población y solo el 17% son seguros de sí mismo, es decir, no son aprehensivas ni se preocupan por parecer adecuadas. Se presentan confiadas y satisfechas. En extremo su confianza es inquebrantable, incluso en situaciones que demanden una autoevaluación o desarrollo personal. En estas circunstancias la confianza excesiva puede ser el resultado de bloquear el conocimiento o la conciencia de los aspectos negativos de sí mismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se preocupan mucho menos que la mayoría de la gente; no se preocupan por el agrado o desagrado social, y no pasan tiempo pensando en lo que pudieron haber dicho y no lo hicieron.

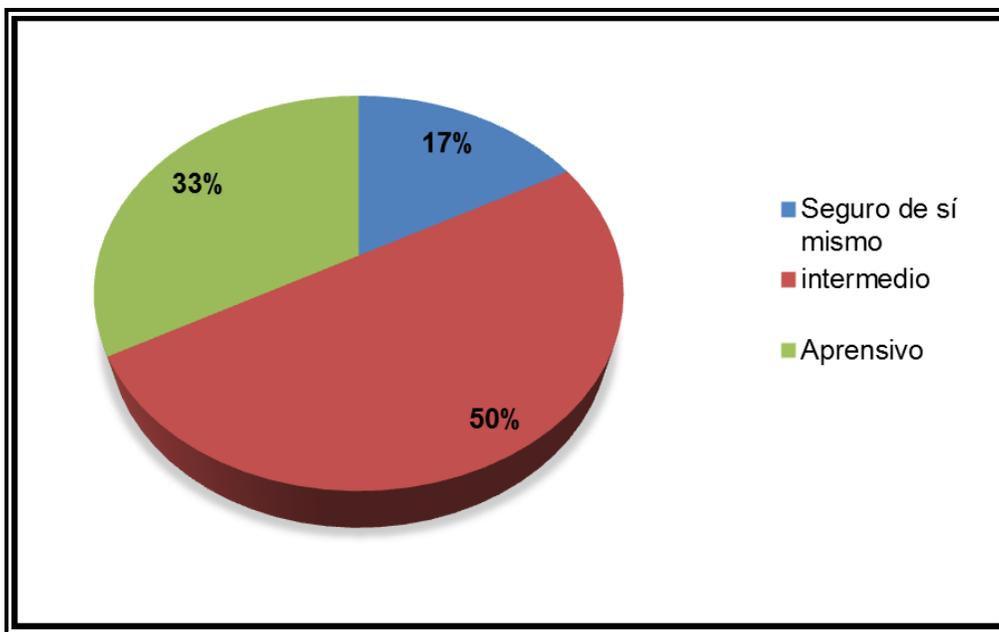


Figura 38. Porcentaje obtenido del Factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

El factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador, mide qué tan abierta es la persona para cambiar o experimentar nuevas situaciones. Q1+ tiene correlación con algunos otros factores, entre ellos la Dominancia (E+), la Astucia social (H+) y la Perspicacia (L+) y todos ellos contribuyen a formar QS4 Independencia; también contribuye a QS3 Tenacidad, junto con la Calidez (A+), la Sensibilidad (I+), y la Subjetividad (M+). Su tendencia principal es la del conformismo en oposición a abrirse a nuevas ideas.

Los poseedores de aptitud experimentador representan el 33% tienden a pensar en formas de mejorar las cosas y disfrutan experimentando. Si perciben su entorno como insatisfactorio o aburrido, se inclinan a transformarlo en algo más adecuado.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta pensar en cosas nuevas que mejoren los procedimientos tradicionales, cuando encuentran a alguien interesante es porque esta persona tiene un punto de vista diferente y les aburre la rutina y los métodos familiares.

Mientras que las personas conservadoras son el 50%, (figura 39), estos individuos prefieren las formas tradicionales, no cuestionan la forma de hacer las cosas; prefieren que su vida sea predecible y familiar, incluso si la vida no es ideal.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se sienten seguras y confiadas cuando realizan trabajos rutinarios y familiares. Las personas “diferentes” o poco convencionales no les agradan mucho, y creen que es más problemático tratar de cambiar las cosas que usar métodos probados y seguros por ser conocidos.

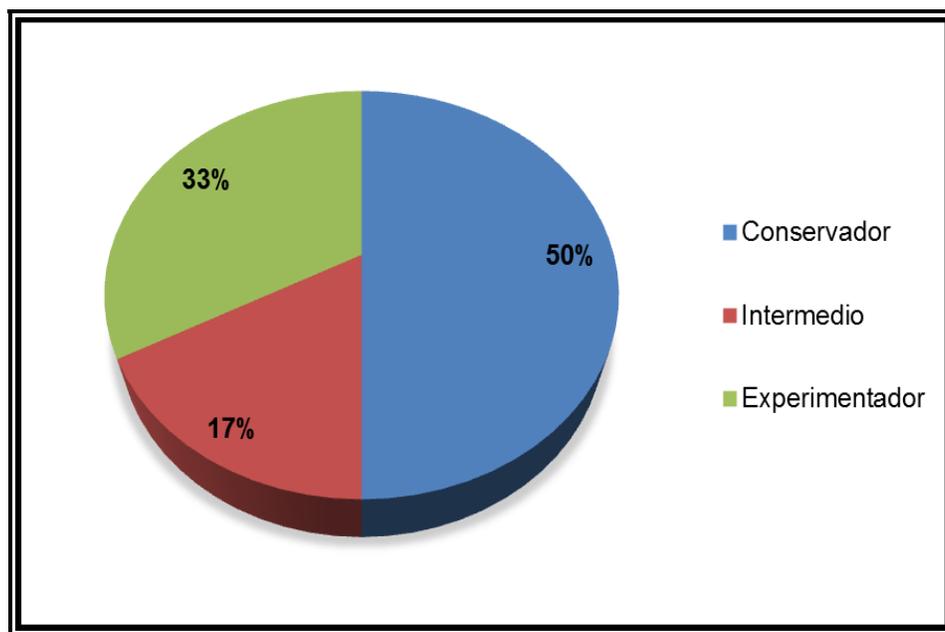


Figura 39. Porcentaje obtenido del Factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

Este factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente, se refiere a la proximidad con otros, en un polo tenemos a las personas dependientes del grupo y en el otro polo están los que son autosuficientes. Este factor presenta correlaciones con otros de primer orden como la Calidez (A+), Viveza (F+), Audacia Social (H+) y la Astucia (N-) que juntos conforman el factor QS1 Extroversión.

El 33% son personas autosuficientes o independientes que gustan de estar solos y tomar sus decisiones por ellos mismos; por esto algunas veces tiene dificultad trabajando en equipo, y también encuentran difícil pedir ayuda cuando la necesitan. Actúan de forma autónoma cuando la necesidad apremia; aquellos que obtengan una puntuación excesiva posiblemente sean negligentes en cuestiones interpersonales y al encarar las consecuencias de sus actos.

Respuesta Típicas: Dicen que les gusta hacer sus planes y organización sin la intervención o interrupción de otros, podrían pasar toda una mañana sin querer hablar ni ver a nadie y prefieren trabajar solos que en un comité.

Mientras el 33% tiene dependencia grupal, (figura 40), prefieren estar rodeados de personas y les gusta hacer cosas con otros. Les gusta apoyarse en otros para tomar las mejores decisiones. La dependencia extrema podría no ser muy favorable en situaciones donde la ayuda no se encuentra cerca, lo mismo que cuando los consejos son pobres.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta participar con gente en la producción de algo, les gusta estar rodeados de personas y prefieren practicar deportes de conjunto y juegos en equipo o con una pareja.

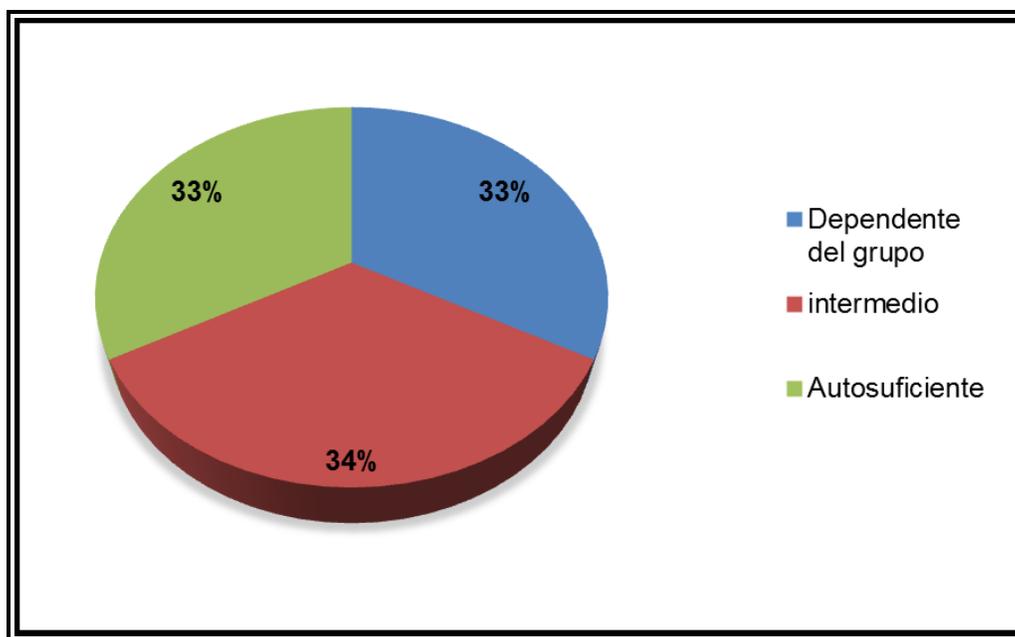


Figura 40. Porcentaje obtenido del Factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

El factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado, se refiere a la obsesividad con los detalles de determinada situación. El perfeccionismo no siempre es bien recibido, aunque tradicionalmente se le considera como una cualidad.

Las personas controladas o perfeccionistas son el 17%, gustan de hacer las cosas correctamente, tienden a ser organizados y mantener las cosas siempre en su lugar, y planear con anticipación. Las personas perfeccionistas se sienten más cómodas en situaciones predecibles y altamente organizadas. Al extremo pudiera parecer más como inflexibilidad.

Respuestas Típicas: Mantienen todas sus pertenencias perfectamente acomodadas y en orden, les gusta hacer las cosas de forma correcta y creen que cualquier trabajo merece toda su atención y meticulosidad.

Mientras que 67% son incontrolados o desordenados, (figura 41), estas personas tienden a dejar las situaciones al destino, se sienten cómodas en circunstancias poco

organizadas; tienden a ser percibidas como desordenadas, desorganizadas o poco preparadas. Las conductas organizativas no son importantes para ellas.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que no les molesta que su habitación luzca desordenada, no piensan las cosas de antemano cuando algún trabajo se lo demanda, y piensan que algunos trabajos no necesariamente tienen que hacerse con tanto cuidado como otros.

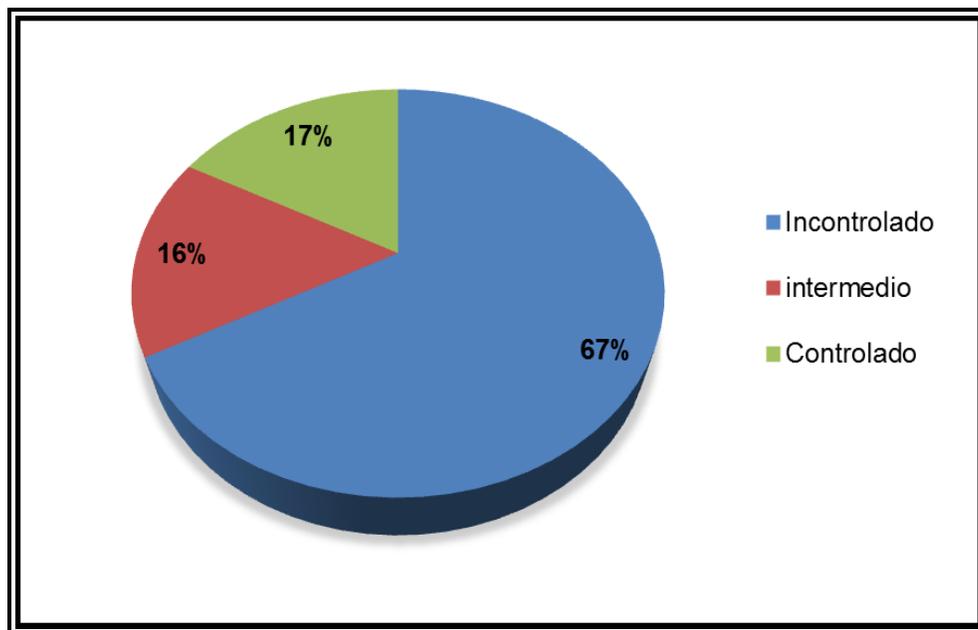


Figura 41. Porcentaje obtenido del Factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

Finalmente, el factor Q4, TENSION: Relajado vs. Tenso, se relaciona con la tensión y el nerviosismo. Es un factor determinante para la formación del QS2 Ansiedad.

Las personas que manifiestan una tensión que corresponde al 67% del total de la población muestra, quienes tienden a tener una energía interminable y sentirse impacientes si se les hace esperar, mientras que una cantidad de tensión puede motivar la acción, la tensión extrema puede llevar a la impaciencia y posteriormente a la irritabilidad.

Existe la posibilidad de que la tensión sea un obstáculo para las acciones efectivas. Los psicólogos que interpretan este tipo de resultados deben investigar qué provoca dicha tensión, pues podría derivarse de una situación específica de la vida presente del evaluado o sea parte de su repertorio conductual.

Respuestas Típicas: Estas personas se sienten frustradas rápidamente, les molestan los cambios de planes repentinos y se impacientan cuando esperan algo.

Por su parte, solo el 33% tiene un equilibrio y el 0% tiende a sentirse relajados y tranquilos, son pacientes y su impaciencia es muy lenta. El relajamiento extremo puede crear un bajo nivel de energía que los desmotive a actuar, tal vez porque se sienten cómodos donde se encuentran en ese momento.

Respuestas Típicas: No les molesta que las personas los interrumpan, tienden a ser pacientes y no se impacientan o frustran mientras esperan, como la mayoría de la gente.

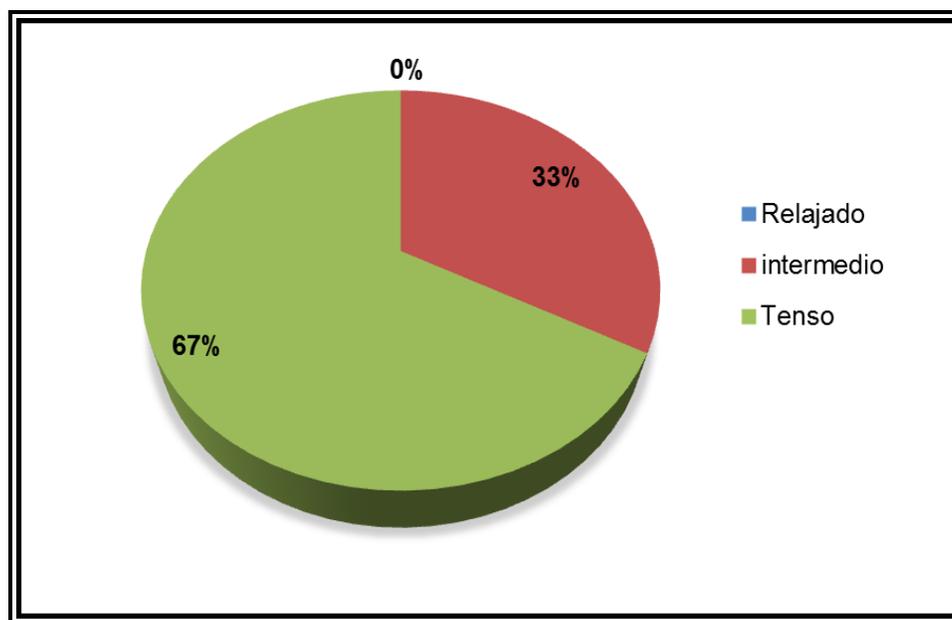


Figura 42. Porcentaje obtenido del Factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso de la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

7.2.2. Test de los colores de Lüscher de la población de Músico de la Montaña, Texcoco, México

Situación presente

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher en relación a la situación presente en la población aplicada a los Músicos de la Montaña, Texcoco, México se observa en la figura 43, se encontró 6 factores del elemento evaluado.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

Se obtuvo 17% del factor X2X3: Autoritario o en un puesto de autoridad, pero propensos a creer que un mayor progreso va a ser difícil debido a los problemas que existen. Persevera a pesar de la oposición.

El 17% del factor X3X5: Participan con facilidad en todo lo que lleva consigo emociones o estimulación. Quiere sentirse excitado.

El 16% del factor X5X2: Luchan para mejorar su imagen a los ojos de los demás y así conseguir que estos acepten y estén de acuerdo con sus necesidades y deseos.

El 16% del factor X4X7: La situación presente contiene elementos críticos o peligrosos para los que es una necesidad imperiosa encontrar algún tipo de solución. Esto puede llevarle a decisiones imprevistas e incluso precipitadas. Es terco, Rechaza cualquier consejo de los demás. Conflicto sencillo.

El 17% del factor X2: Persistentes, exigen lo que cree que le es debido y se esfuerza para mantener su posición intacta.

El 17% del factor X4X3: Activos, desenvueltos e inquietos. Se sienten frustrado por la lentitud con que los acontecimientos se desarrollan según las líneas previstas. Esto le lleva a irritación, inconsistencia y falta de perseverancia en buscar un objetivo concreto.

El 17% del factor X1X4: Complacientes y adaptables. Se sienten en paz solo cuando está vinculado íntimamente a una persona, grupo u organización en el cual puede depositar su confianza.

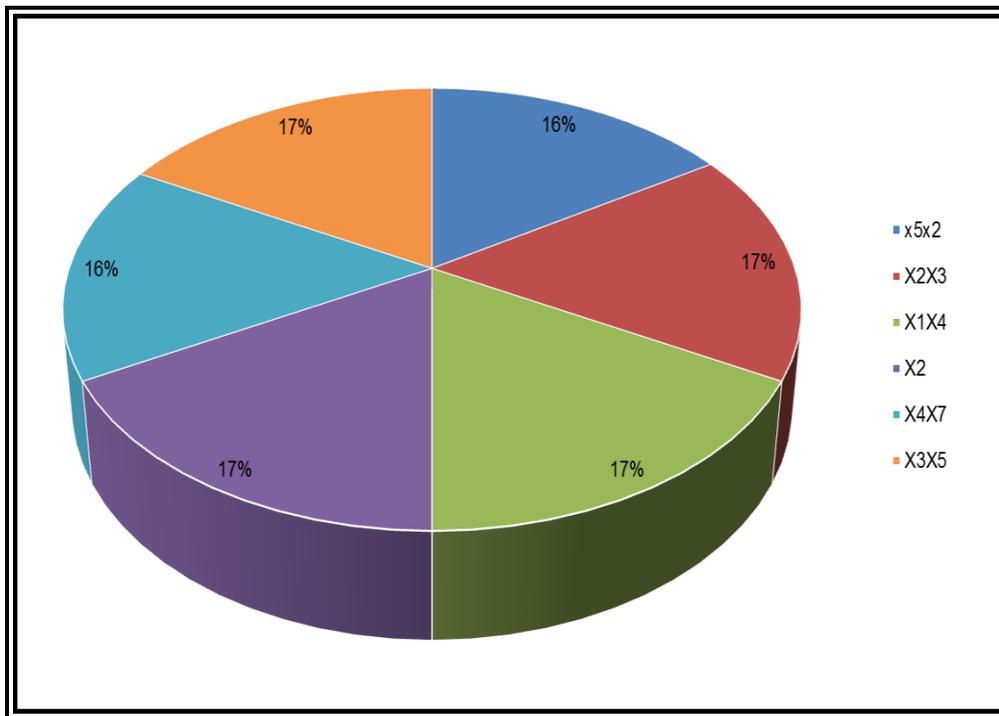


Figura 43. Situación presente de la población de Músicos de la montaña, Texcoco, México.

Focos de tensión

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado a focos de tensión aplicado en la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México; se encontraron 7 diferentes focos de tensión.

A continuación, se describe la interpretación de cada foco de tensión encontrado:

- -4. Pesimismo agitado, temeroso de perder prestigio; mantiene un conflicto notable
- -0-7. Autodeterminación expectante
- -1-7. Desequilibrio intranquilo originado por la falta de satisfacción afectiva; mantiene un conflicto sencillo
- -1. Insatisfacción desasosegada; mantiene un conflicto sencillo.
- -6-2. Exigencia terca, pero ineficaz en el autoestima; mantiene un conflicto sencillo
- -1-0. Falta de realización inquieta e impaciente. Mantiene un conflicto sencillo.

- -1-5. Impaciencia originada por una permite falta de comprensión, manifiesta un conflicto sencillo.

El mayor porcentaje encontrado corresponde al factor de tensión -0-7 con 34% del total de la población, mientras que los demás factores de tensión se encuentran en 11% respectivamente.

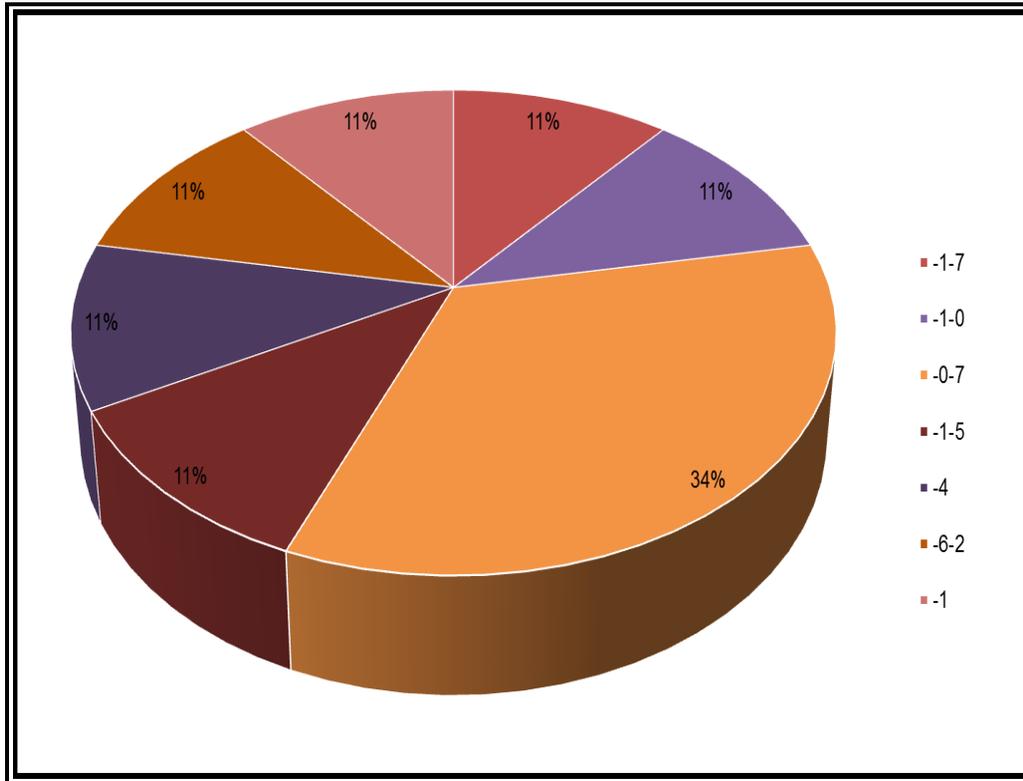


Figura 44. Porcentaje de Focos de Tensión obtenidos en la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

Objetivo deseado

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado al objetivo deseado aplicada a las personas evaluadas a la población de Músicos de la Montaña, Texcoco se observa en la figura 45. Se encontraron 6 diferentes objetivos deseados.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

El 16 % corresponde al factor +4+3 (amarillo/rojo): La necesidad de sentirse más afectivo en su actividad y de tener un ámbito más amplio de influencia lo convierte en

una persona desasosegada; se deja llevar por sus deseos y esperanzas; Trata de extender en demasía su campo de acción.

Un 17% al factor +6+3 (marrón/rojo): Se mueve por un poderoso impulso hacia la sensualidad.

Un 16% al factor +4+2 (violeta/verde): Quiere causar una impresión favorable sobre los demás y ser visto por ellos como alguien con una personalidad especial. Y está, por lo tanto, constantemente observándolos para ver si logra esto y constatar cómo reaccionan ante su presencia; obrar así le hace sentir que mantiene el control de la situación: Emplea con astucia tácticas para tener influencia y obtener un especial reconocimiento. Es sensible a todo lo que sea estético u origina.

Un 17% al factor +3+4 (rojo/amarillo): Busca el éxito, el estímulo y una vida plena de experiencias. Quiere desenvolverse con libertad, arrojar de sí todas las cadenas de las dudas personales, vencer y vivir intensamente. Le gusta entrar en contacto con otros y es entusiasta por naturaleza; receptivo a todo lo que sea novedoso, moderno o curioso; desarrolla interés por muchas cosas y quiere expandir sus campos de acción. Es optimista acerca del futuro.

Un 17% al factor +2+1 (verde/azul): Quiere impresionar favorablemente a los demás y conseguir su reconocimiento. Necesita sentirse apreciado y admirado. Se vuelve suspicaz y es herido en su amor propio con facilidad sin no se advierte su presencia o si no se le proporciona la consideración apropiada.

Un 17% al factor +1+3 (azul/rojo): Busca relaciones afectivas satisfactorias y armoniosas. Desea una unión íntima en la que haya amor, sacrificio de sí mismo y confianza mutua.

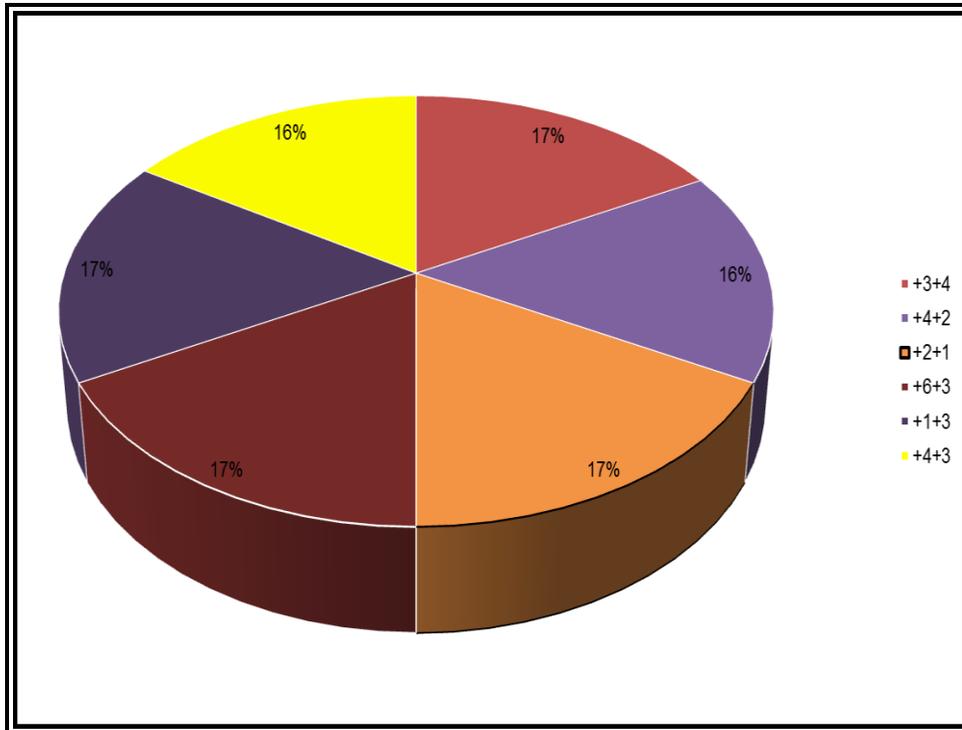


Figura 45. Porcentaje del objetivo deseado población de Músicos de la Montaña, Tezcoco, México.

7.2.3. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población de Músicos de la Montaña, Tezcoco, México

La aplicación de la prueba de creatividad de Torrance aplicada a la población de músicos de la montaña del poblado de Tezcoco, México; presenta diferentes tareas de tipo gráfico y verbal para ser complementados, donde se apreció determinados componentes del pensamiento divergente, a través de cuatro componentes básicos: destacando la Fluidez, Flexibilidad, Elaboración y Originalidad.

Los resultados obtenidos muestran que la mayor parte de la población obtuvo un promedio de 7.5114 puntos en una escala de 1-10 de originalidad, es decir mantienen una media-alta capacidad de producir respuesta que son poco frecuentes en el entorno.

En cuanto a Flexibilidad se obtuvo 7.03429 puntos, este componente hace referencia a la capacidad de ver y abordar las situaciones de forma diferente. Este componente de la de la creatividad se valora analizando cuantas categorías de respuesta diferenciadas produjo la población.

El siguiente componente en cuanto a puntos obtenidos corresponde a la Elaboración, quien obtuvo 7.5586 puntos, este hace referencia a la capacidad de enriquecer cualquier producción con detalles que, aunque no son necesarios para explicar la idea principal, la realzan.

El último componente es la Fluidez, quien obtuvo un puntaje bajo con tan solo 7.5457 puntos, este componente es la capacidad para producir muchas ideas, se valora por el número de respuesta emitidas.

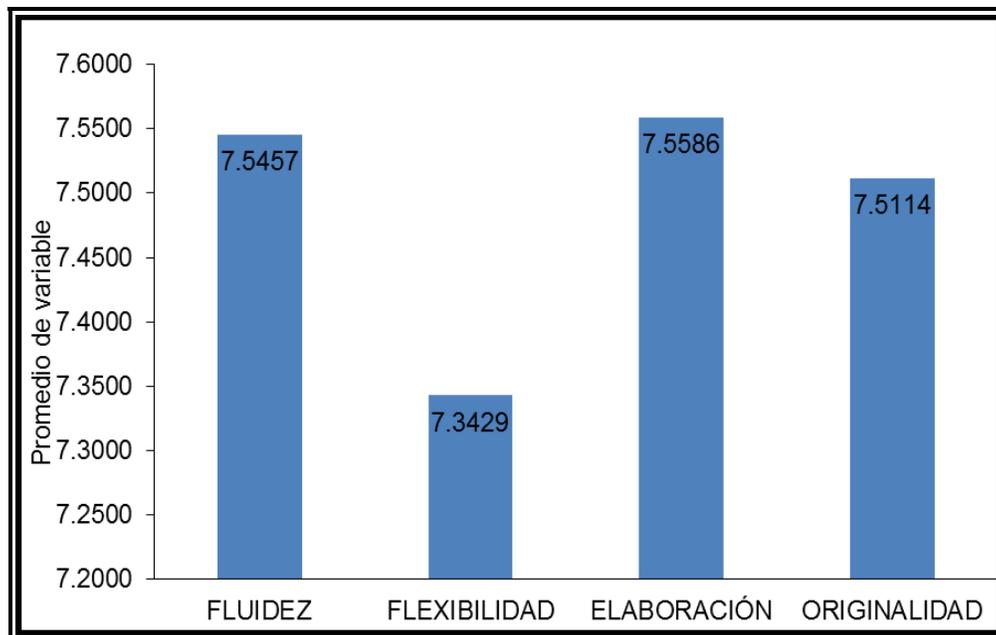


Figura 46. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creatividades en población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México.

El promedio del puntaje global del índice de creatividad aplicada a la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México, fue de 7.4896 puntos, lo que implica que la población manifestó un rango de creatividad Media-Alta.

Finalmente, los rangos obtenidos de la prueba de creatividad aplicada a la población de Músicos de la Montaña, Texcoco, México, el 43% obtuvo creatividad Media-Alta, mientras la creatividad alta fue de 57%, (figura 47).

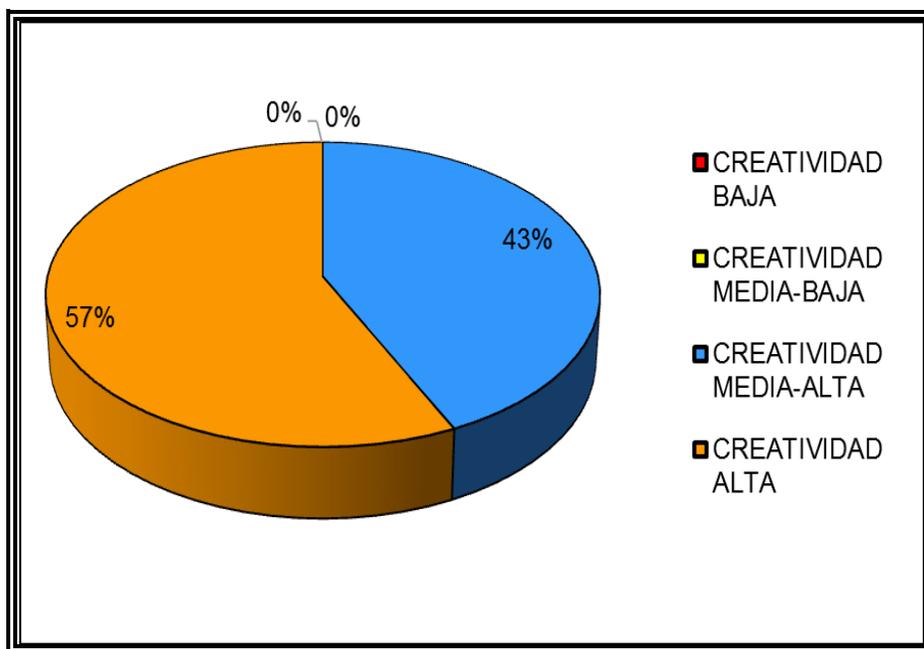


Figura 47. Porcentaje de los rangos de creatividad obtenidos en la población de músicos de la montaña de Texcoco.

7.3. Resultados Artesanos San Antonio Arrazola, Oaxaca

7.3.1. 16 Factores de personalidad

En relación con los resultados obtenidos en el Factor A (EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva), el 0 % manifiestan una tendencia expresiva a las relaciones interpersonales y se interesan en ocupaciones que tengan que ver con negociaciones o relaciones, además de que se sienten cómodos en situaciones donde exista cercanía con otros. Esta tendencia de personalidad es más deseable socialmente; sin embargo, puntuaciones extremadamente altas pueden indicar una necesidad imperante de relaciones cercanas y emotivas. Estas personas pueden sentirse incómodas en situaciones donde la cercanía en las relaciones que buscan no sea accesible.

Respuestas Típicas: Disfrutan con las personas que muestran abiertamente sus emociones y sentimientos. Prefieren trabajar en una oficina concurrida que en una habitación solitaria y sus amigos suelen describirlos como cálidos y confortantes.

Sin embargo, el mayor porcentaje de la población evaluada manifiesta una tendencia intermedia en relación a este factor, (Figura 48).

Mientras la tendencia Reservado que ocupa un 50 % de la muestra, lo que nos refleja a personas cautas y que difícilmente se involucran o se apegan a las personas o a las relaciones. Tienden a trabajar solos, frecuentemente en trabajos mecánicos, artísticos o intelectuales. Se muestran incómodos en situaciones que demandan abundante y frecuente interacción social o cercanía emocional. Algunos estudios muestran que las calificaciones extremadamente bajas pueden ser producto de la historia de relaciones insatisfactorias o decepcionantes.

Respuestas Típicas: Estas personas preferirían trabajar en un invento dentro de un laboratorio que enseñándoles a otros cómo funciona, y preferirían ser arquitectos que consejeros. Les provoca una fuerte incomodidad hablar o mostrar sus sentimientos, emociones y afectos.

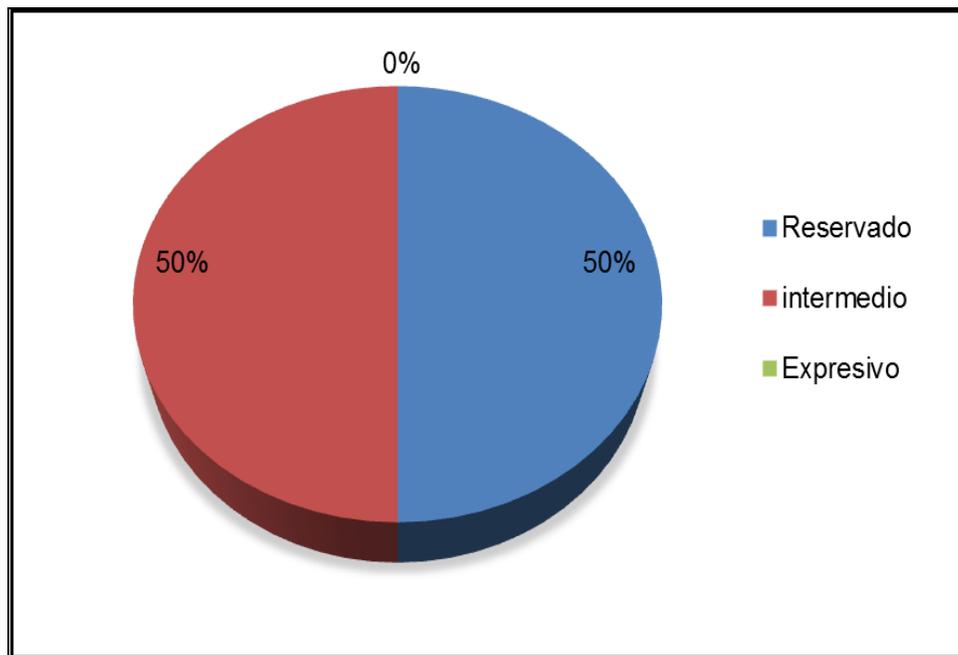


Figura 48. Porcentaje obtenido del Factor A, EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva de San Antonio Arrazola, Oaxaca.

En el Factor B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto; las personas más inteligentes o con pensamiento abstracto representan el 0% de la

muestra, esto refleja una gran habilidad mental, porque es poco común que por azar se haya llegado a la respuesta correcta.

Las características de las personas con puntuaciones altas son las siguientes: poseen una alta capacidad mental general, son perspicaces, aprenden con rapidez y son intelectualmente adaptables, se muestran como brillantes, se inclinan por tener intereses de orden intelectual, muestran buen juicio, una moral alta y son perseverantes.

En general esta escala no se ve afectada por el sexo o la raza; sin embargo, el nivel educacional sí la afecta.

De acuerdo a la figura 56, el 75% de los sujetos evaluados obtuvieron un porcentaje bajo derivado a un alto número de respuestas incorrectas, también se asocia a una mala interpretación del cuestionamiento o por estímulos externos.

Estas situaciones ponen en desventaja el razonamiento de la persona.

Las personas que obtienen puntuaciones bajas tienden a escoger un número alto de respuestas incorrectas y aunque éste es un indicador breve, algunas veces no refleja la habilidad de razonamiento de la persona.

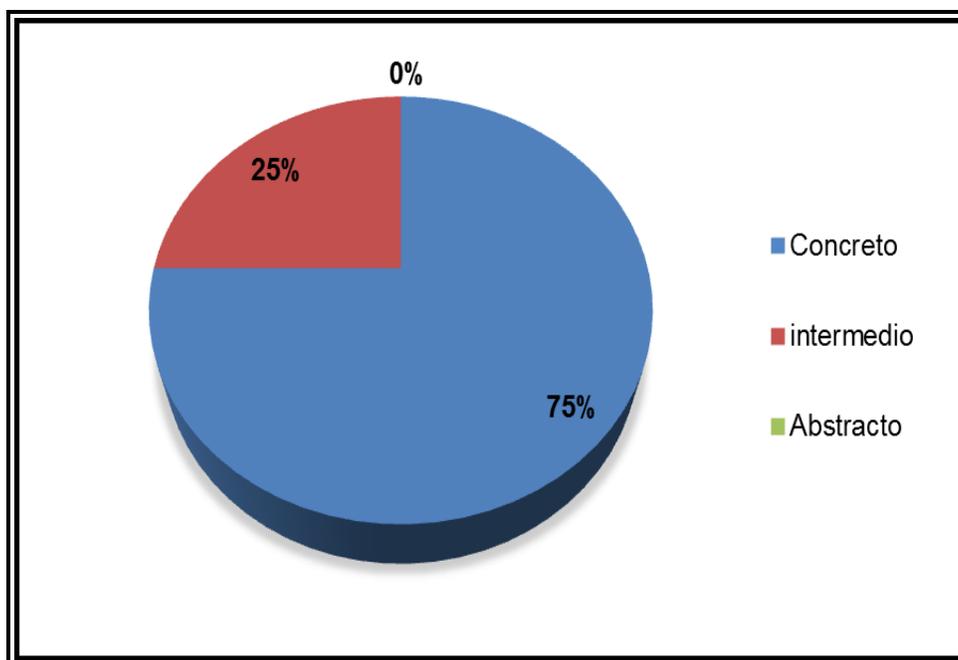


Figura 49. Porcentaje obtenido del B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

El factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs. Emocionalmente Estable, mide lo concerniente a los sentimientos que se involucran en los retos cotidianos y tiene elementos de bienestar emocional. Se refiere a la capacidad de hacer frente a la vida con actitudes sociablemente deseables o, por el contrario, a admitir que uno se siente incapaz de manejar las propias emociones o sentimientos, o a adaptarse a la vida con ellos.

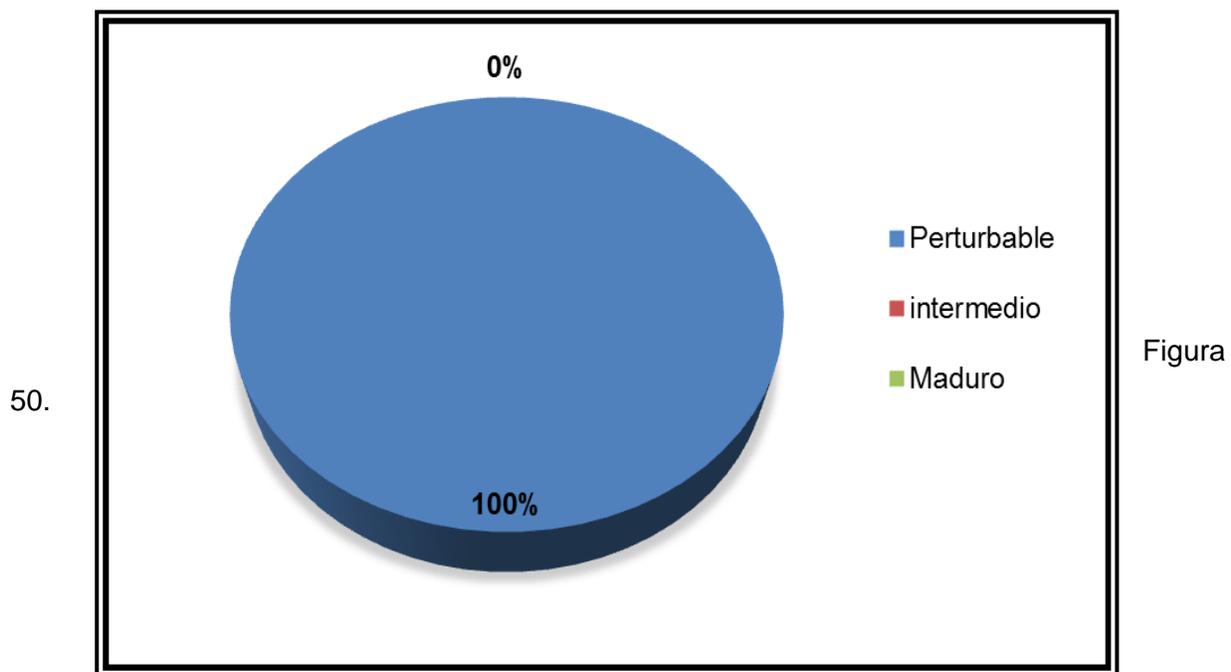
En este caso el 100% de la población manifestó una estabilidad emocional perturbable, lo que representa una cifra elevada en este parámetro evaluado, esto nos indica la tendencia a sentir que el control de la vida se desliza, que algunas veces no pueden controlar ni sus decisiones ni sus consecuencias.

También son indicadores de que el evaluado admite tener sentimientos negativos. Son personas fácilmente perturbables, se tornan emocionales cuando se frustran, inconsistentes en intereses y actitudes, tienden a desistir con facilidad, se preocupan, buscan situaciones problemáticas y evaden responsabilidades.

Por otro lado, de acuerdo a la figura 50, las emociones estables representan el 0 %. Las emociones estables tienden a tomar la vida con pasos grandes y manejar los eventos y emociones de forma adaptable y balanceada. Tienden a ser personas proactivas y adaptables, con sus decisiones que tienden a ser de la misma forma.

Así mismo, esto puede indicar que el evaluado puede estar en contra de reportar o incluso experimentar los llamados “sentimientos negativos”. En este sentido se debe tener cuidado en la interpretación, ya que posiblemente el evaluado esté escondiendo o negando algún problema para presentarse como una persona favorable.

Respuestas Típicas: Estas personas se describen a sí mismas como alguien que raramente se enfrenta a problemas que no puedan manejar; que usualmente al irse a dormir se sienten satisfechos con su día y que se recuperan de las preocupaciones con facilidad.



Porcentaje obtenido del factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs Emocionalmente Estables en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

El Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia, se refiere a la tendencia de imponer la propia voluntad sobre otros (dominancia) y su opuesto, condescender con

los deseos de otros (deferencia). Se refiere mucho más a la dominancia que a la afirmación; ésta se refiere a hacer valer los propios derechos, deseos o caprichos y la dominancia implica el subyugar los deseos de otros para realizar los nuestros.

Este factor es uno de los tres en los cuales existe una diferencia significativa entre hombres y mujeres. Las puntuaciones brutas de los hombres son ligeramente mayores que las de las mujeres, lo que indica que suelen ser más dominantes los hombres que las mujeres.

El resultado referido a las personas ascendentes o afirmativas representa el 25 de la población estudiada, es decir que estas personas tienden a ser fuertes, firmes, sin miedo a expresar sus opiniones, incluso cuando no se las piden y pujantes para obtener lo que quieren. Se sienten libres de criticar a otros y tratar de controlar su comportamiento.

La dominancia en un grado alto, pero no extremo permite una cierta presencia social, una imagen de firmeza es bien recibida en las sociedades modernas; sin embargo, la dominancia extrema puede alejar a personas que no desean ser subyugadas.

De acuerdo a la figura 51, el 75% la población manifiesta un nivel intermedio y el % son personas sumisas. Estas tienden a evadir conflictos adecuándose a los deseos de otros. Suelen ser autodestructivas y dispuestas a poner de lado sus deseos y sentimientos. La deferencia extrema puede ser enajenante para las personas que buscan una respuesta más fuerte y participativa.

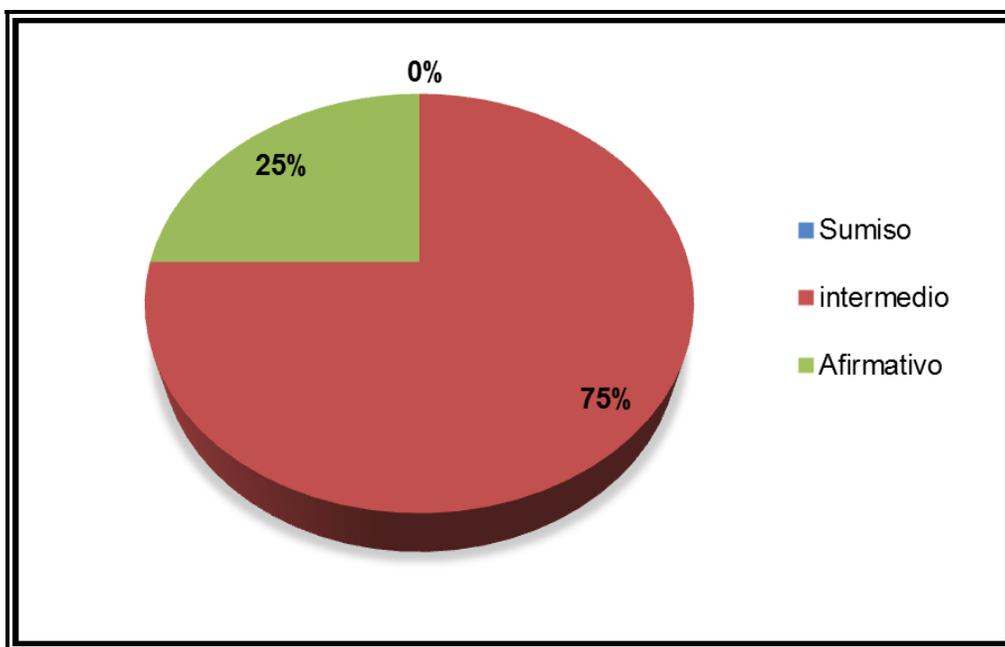


Figura 51. Porcentaje obtenido del Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

La exuberancia del factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado, se compara con la expresividad y la espontaneidad natural de los niños antes de que aprendan el autocontrol.

Las personas despreocupadas o con entusiasmo representan el 0%, las cuales resultan ser entusiastas, espontáneas, que gustan de llamar la atención, así como de las situaciones sociales estimulantes. Las puntuaciones demasiado altas pueden indicar una volatilidad para considerarse como poco confiable o inmadura. Estas personas, en su afán por llamar la atención, algunas veces se salen de proporción y asumen actitudes inapropiadas ante ciertas situaciones que requieren más decoro y recato.

Respuestas Típicas: Prefieren estar en medio del bullicio, la emoción y la actividad; dicen que prefieren vestirse de forma llamativa y con estilo, que de manera ordenada, tranquila y sobria. Disfrutan mucho hablar con amigos acerca de eventos sociales.

Mientras que el nivel intermedio representa el 50% y el 50% pertenecen a personas con sobriedad que toman la vida con mayor seriedad, suelen ser tranquilas, cautelosas y muy poco juguetonas. Tienden a reprimir su espontaneidad hasta los extremos de parecer taciturnos o demasiado contenidos. Aunque se les aprecia por maduros, no se les percibe como divertidos o entretenidos.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que prefieren trabajar en un pasatiempo tranquilo que asistir a una fiesta animada, que no disfrutan las competencias ni el humor televisivo y que creen más en la propiedad y la seriedad que en vivir “riendo felices”.

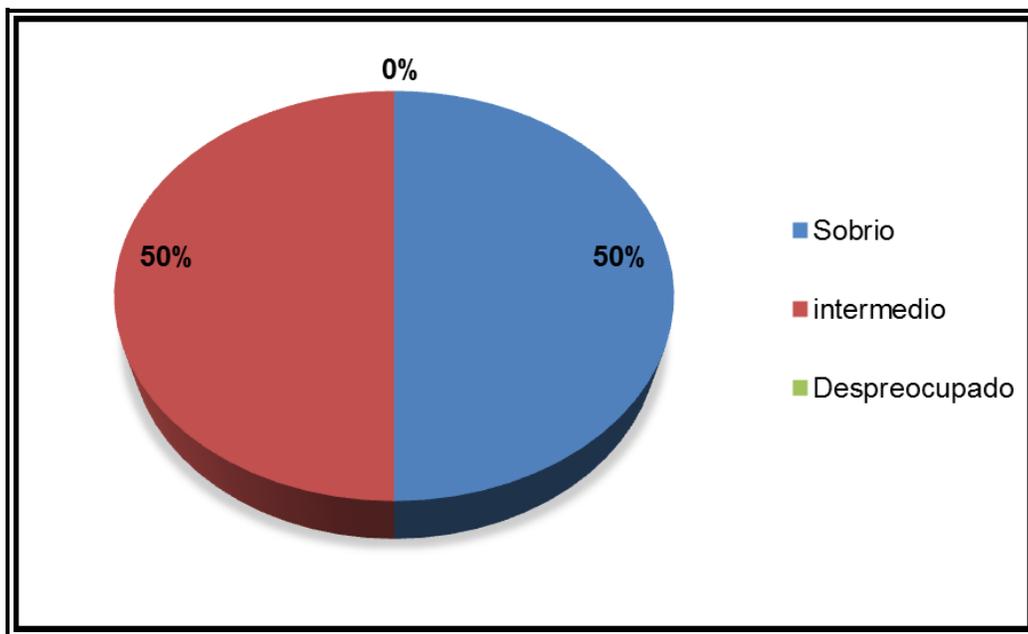


Figura 52. Porcentaje obtenido del Factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

Este factor G de CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente, depende directamente de los estándares culturales que se impongan a la persona acerca del bien y el mal, de lo correcto y lo incorrecto y que influyan en su conducta. Se le ha relacionado con el término psicoanalítico de “súper yo”, en donde los ideales morales de la cultura y el ambiente se interiorizan para controlar los impulsos del “ello” que llevan a la autosatisfacción.

Existe un vínculo entre la Conciencia del Deber (G) y la aprobación social, pues el hecho de aceptar y seguir reglas es mayormente aceptado en sociedades modernas que el hecho de no conformarse con los estándares establecidos. La conciencia del Deber (G) se relaciona con algunos otros factores primarios: la seriedad y sobriedad de F-, el Perfeccionismo (Q3+), el buen juicio y la honradez (M-); algunas correlaciones más pequeñas con la Estabilidad Emocional (C+) y la Tranquilidad (Q4-) sugieren que al seguir los parámetros y las reglas establecidas existe menos ansiedad que al confrontarlas. También se encontró una muy pequeña correlación con ser Tradicional (Q1-).

Los resultados escrupuloso u obediente representan el 0% de la población. Estas pertenecen a personas que se perciben a sí mismas como estrictos seguidores de reglas, principios y modales. En investigaciones anteriores se encontró que las personas con altas puntuaciones valoraban y seguían las exigencias y los valores de sociedades occidentales. Las personas conscientes del deber enfatizan la importancia de conformarse con reglamentaciones, además de que se describen a sí mismas como “ligados a las reglas, conscientes y perseverantes”. En la realidad pueden ser percibidos como inflexibles, moralistas y autosuficientes debido a su dogmatismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que siempre piensan cuidadosamente en lo que es correcto y propio antes de tomar una decisión; creen que cualquier persona debería insistir en adherirse a los estándares morales y que ellos respetan mucho más las reglas y los buenos modales, que la libertad de hacer lo que quieran.

Por su parte, de acuerdo a la figura 53, el nivel intermedio corresponde al 75% y el 25% a personas activas o desobligadas. Se refiere a las personas que evitan las reglas y los reglamentos. Esto puede deberse a que los individuos poseen un desarrollo pobre del sentido del bien, el mal y la moral; o quizá se debe a que atribuyen valores que no se basan solamente en convencionalismos, sino que deciden qué tipo de reglas y principios deben gobernar sus acciones. Por lo general, su conducta tiene elementos de autonomía, necesidad de flexibilidad y también de juego; pueden presentar conflictos para acatarse a normas establecidas, reglamentos y estereotipos. Es

importante determinar si la razón por la que su puntuación es baja se debe a que no desarrollaron sus estándares morales o si simplemente siguen estándares poco convencionales. En cualquiera de los casos, su conducta se percibe como impredecible a menos que conozcan los principios y las motivaciones que guían sus actos.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que creen que la mayoría de las reglas pueden romperse cuando existan buenas razones para hacerlo; que se molestan cuando se les pide que sigan pequeñas reglas de seguridad y que ser libres de hacer lo que quieran es mucho más importante que el respeto por las reglas o los buenos modales.

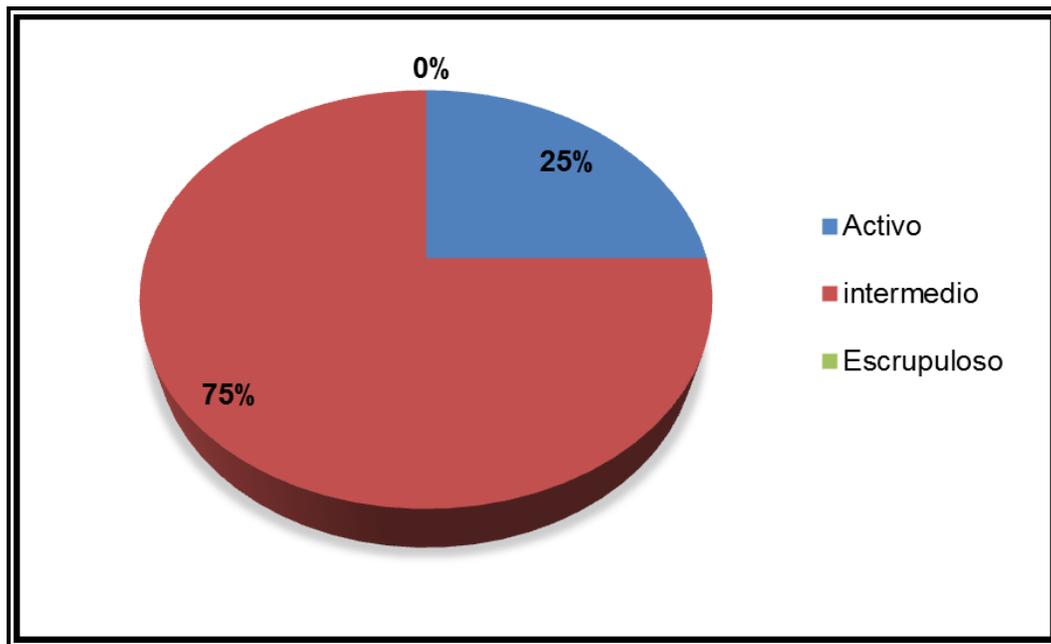


Figura 53. Porcentaje obtenido del Factor G, CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

El factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado, se refiere a qué tan atrevida es la persona en las relaciones sociales; mantiene una fuerte relación con la autoestima, si la puntuación en H es alta puede deberse a una autoestima alta también, si por el contrario se puntea bajo puede deberse a una baja autoestima.

La H+ se correlaciona con otros factores primarios como la Calidez (A+), la Vivacidad (F+), la Sinceridad (N-), y la Dependencia del Grupo (Q2-). Y Todos ellos contribuyen al factor de segundo orden Extroversión (QS1); no obstante, H+ se refiere más a la audacia, la exhibición personal y el estatus.

Por otra parte, forma parte del factor de segundo orden Independencia (QS4), junto con la Dominancia (E+), la Confianza (L+) y la Apertura al Cambio (Q1+). La habilidad de ser atrevido en la interacción con otros juega un papel muy importante en la Independencia, aunque también envuelve elementos de persuasión y autoexpresión.

Las personas socialmente audaces o aventurados representan el 0% y se consideran a sí mismas como atrevidas y aventureras en los grupos sociales y que no muestran temor a las relaciones sociales. Tienden a iniciar los contactos sociales y no les intimida congregarse nuevas relaciones interpersonales.

Las calificaciones más extremas muestran una fuerte necesidad de exhibición con un toque de dominancia que se ve más marcado en este factor que en los componentes del factor de segundo orden Extroversión (QS1).

Respuestas Típicas: Estos individuos tienden a decir que iniciar conversaciones con extraños es sencillo para ellos; es común que se acoplen a cualquier grupo rápidamente y no les molesta hablar frente a un grupo numeroso.

Mientras que las personas recatadas o tímidas representan el 0 % y denotan a personas socialmente tímidas y cautas, que encuentran el hablar frente a un grupo bastante amenazante e incómodo. Estas experiencias apreciadas como difíciles pueden relacionar la timidez con una autoestima disminuida; sobre todo cuando se intentan nuevas relaciones interpersonales.

Respuestas Típicas: Dicen que comenzar conversaciones con extraños es difícil y duro para ellos, que suelen ser cautos y precavidos al conocer personas. También suelen sentirse apenados si de pronto se convierten en el centro de atención de un grupo de personas.

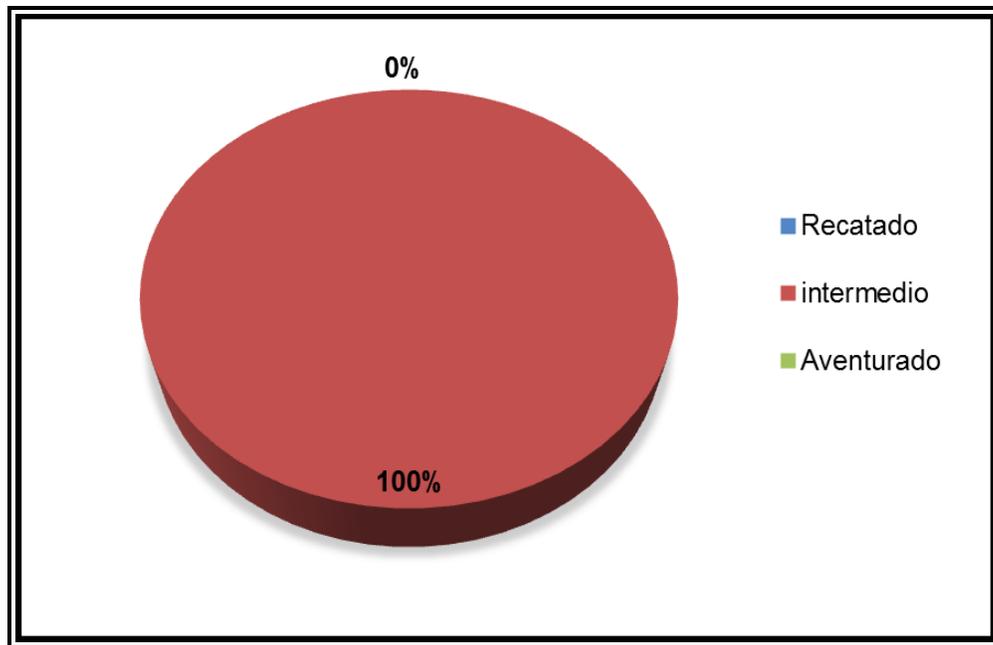


Figura 54. Porcentaje obtenido del Factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

El Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico, es uno de los tres factores con diferencias significativas entre sexos. Como las mujeres son las poseedoras de puntuaciones más altas en I+, en general son ellas quienes se perciben más sensibles y sensitivas que los hombres.

Está relacionado con el concepto Junguiano de la función de juzgar Pensamiento vs. Sentimiento. A su vez, también se desarrolla con otros factores de primer orden como la Apertura al Cambio (Q1+), la Capacidad de Abstracción (M+) y la Calidez (A+); todos ellos, incluyendo la Sensibilidad (I+), forman el factor de segundo orden (QS3) Suceptibilidad. También presenta correlación, aunque más pequeña, con la Estabilidad Emocional (C-), la Deferencia (E-) y la Obediencia (G-).

Las personas afectuosas o prácticas representan el 50%, tienden a basar sus juicios en sus propios gustos y valores estéticos; confían en la empatía que sienten con los demás para llevar a cabo sus consideraciones. También tienden a ser personas más refinadas en sus gustos e intereses y más sentimentales que su contraparte. Una

calificación extrema puede indicar que la persona se fija tanto en las características subjetivas de una situación que deja de lado los aspectos prácticos o funcionales.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que aprecian la belleza de un poema mucho más que la estrategia experta de un juego de fútbol; disfrutan más viendo trabajar a un artista que observando cómo se construye un edificio y que pueden emocionarse con una buena representación teatral o una novela.

Mientras que las personas calculadoras o utilitarias muestran menos sentimentalismo y prestan atención a cómo funcionan las cosas y cómo se desarrollan las situaciones. Tienden a preocuparse por la objetividad y la utilidad, y podrían excluir los sentimientos de los demás en sus consideraciones, porque no les complace ser vulnerables. Tienen la tendencia de ser emocionalmente maduros, dominantes y pocos conformistas; representando el 0% de la población.

Respuestas Típicas: Los individuos que puntúan bajo en este factor dicen que prefieren la lectura de una historia de acción que de una novela imaginativa y sentimental; son buenos para arreglar cosas y se interesan en investigar el funcionamiento de ellas; de niños pasaban más tiempo haciendo artefactos que leyendo.

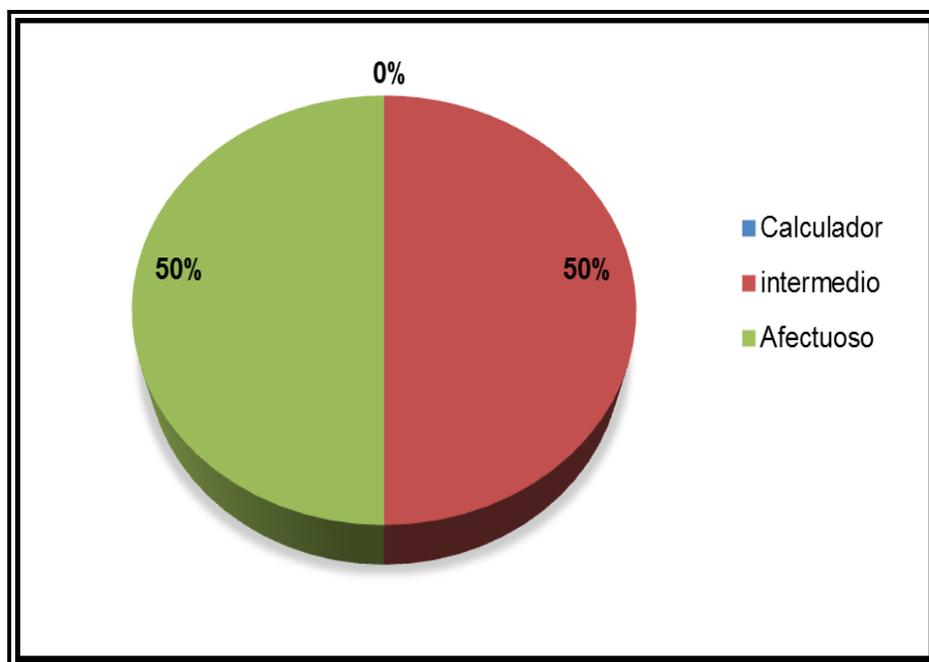


Figura 55. Porcentaje obtenido del Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

El factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciona, se relaciona con la tendencia a confiar en contraposición a ser suspicaz y un tanto paranoico con las intenciones o los motivos de la gente. La confianza es un rasgo deseable socialmente.

La Suspiciona (L+) se correlaciona con Mucha Ansiedad (QS2), junto con ser reactivo (C-), aprehensivo (O+) y tenso (Q4+). También contribuye a la Independencia (QS4), lo mismo que ser dominante (E+), la apertura al cambio (Q1+) y la audacia social (H+).

De acuerdo con la figura 56, las personas con desconfianza o suspicaces representan el 100%, viven con el temor de que alguien se aproveche de ellos o que tome ventaja de la situación; es por ello que se perciben a sí mismos como separados de los demás. Posiblemente les cueste mucho trabajo relajar su “vigilancia” incluso en situaciones donde les convenga que lo hagan.

En el extremo la suspiciona puede provocar que la desconfianza se torne animosa. En algunas situaciones pudiera deberse al momento actual que vive el evaluado, por

ejemplo, los inmigrantes indocumentados presentan una calificación muy alta, que pudiera ser situacional.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que la diferencia radica esencialmente en lo que la gente dice que hará y lo que verdaderamente hace; que el ser franco y abierto los convierte en vulnerables para que los demás los hieran; que más de la mitad de la gente que conocen no son de fiar y que prestar atención a los motivos de los demás es importante.

Mientras que las personas confiadas son solo el 0%, (figura 57), esperan ser bien tratados, que esperan lealtad y la buena intención de los demás. La confianza tiende a relacionarse con el sentimiento de bienestar y las relaciones satisfactorias. No obstante, la confianza extrema puede provocar ser presa fácil para los abusos, debido a que no confieren mayor importancia a las motivaciones de los otros.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que el ser franco y abierto los acerca a los demás; que más de la mitad de la gente que conocen son confiables y que prestar atención a los motivos de los demás no es tan importante.

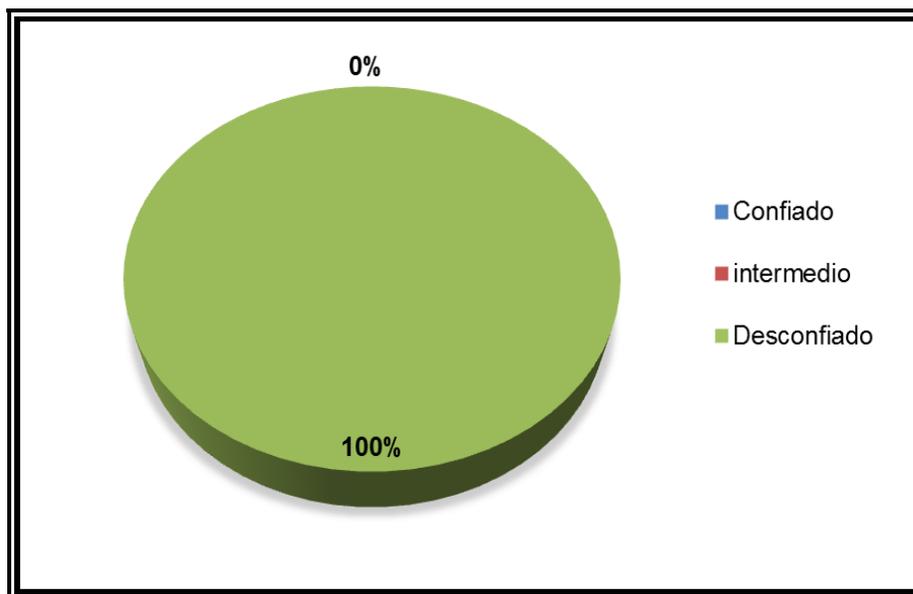


Figura 56. Porcentaje obtenido del Factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciousidad en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

El factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo, se refiere al tipo de cosas que la gente piensa o a las que les presta atención. Se correlaciona con otros factores: ser imaginativo (M+) con ser desobligado (G-), también con la apertura al cambio (Q1+). Esto indica que el pensamiento de la gente se relaciona con solucionar problemas o situaciones con respuestas creativas e imaginativas o poco convencionales.

Contribuye a formar QS3 en el extremo de Tenacidad. La objetividad es más aceptada socialmente que la subjetividad o la abstracción. A este factor se le ha relacionado con las funciones perceptivas de Jung Sensación vs. Intuición.

Las personas imaginativas representan el 0% del total de la muestra poblacional, aunque estas tienden a orientarse más hacia los procesos mentales y las ideas, que hacia lo práctico; reflejan una vida interna muy activa y se le relaciona con la imagen de estar “presente físicamente, pero ausente en pensamiento”. Suelen ser abstractos, es decir, ocupados en sus pensamientos, con una imaginación y fantasía muy activas y algunas veces se pierden en sus pensamientos. A este rasgo se le relaciona con la creatividad, es muy probable estas personas generen ideas, sin considerar objetivamente a las personas involucradas o la complejidad de las situaciones.

Respuestas Típicas: Los individuos con estas características dicen que prestan mayor atención a los pensamientos y la imaginación que a las cosas prácticas, pueden abstraerse tanto en sus pensamientos que suelen perder cosas con facilidad o pierden la noción del tiempo.

Por su parte las personas prácticas u objetivas representan el 75%, se enfocan su atención en sus sentidos, sus percepciones, a datos observables y comprobables, y las relaciones del ambiente con sus percepciones. Al enfocarse en el ambiente encuentran fácilmente sus necesidades; aunque suelen pensar de forma práctica y objetiva, posiblemente no sean capaces de encontrar soluciones probables a problemas existentes. Pueden ser tan exageradamente concretos y literales que “se pierden el bosque por mirar los árboles”.

Respuestas Típicas: Dicen que sus pensamientos son esencialmente acerca de sensaciones y situaciones que se necesitan en el ambiente, más que soñar despierto. Sus ideas son realistas y prácticas.

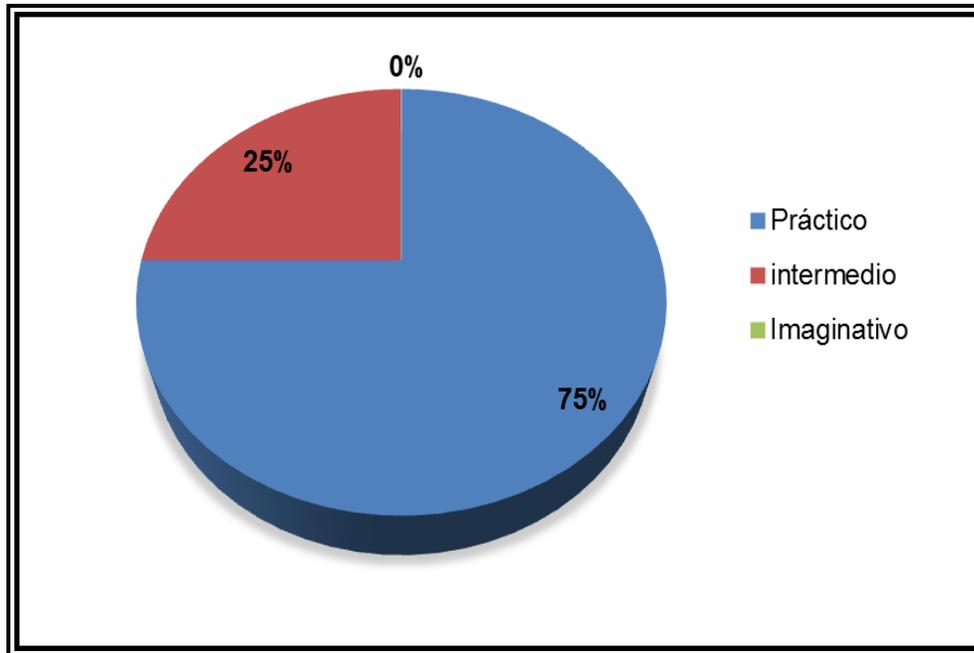


Figura 57. Porcentaje obtenido del Factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

Este factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto, mide la tendencia a ser directo y abierto o por el contrario ser discreto y poco revelador. Es la actitud que tomamos acerca de las relaciones con los semejantes. N+ se correlaciona con la timidez (H-), ser reservado (A-) y la seguridad en sí mismo (Q2+).

El 0% de las personas manifiestan una personalidad de astucia o privacidad discreta, (figura 58), son sumamente cautas; con frecuencia pueden guardar su privacidad hasta crear una relación cercana con otra persona. Esto podría deberse al desinterés o temor a la cercanía con los demás.

Respuestas Típicas: Ellos dicen que tienden a mantener sus problemas para sí mismos, mucho más que comentarlos con amigos u otros; tienen dificultades para hablar acerca de sus asuntos personales y que la gente encuentra difícil acercárseles.

Mientras que el 50% son personas ingenuas o privacía directa donde tienden a “poner todas sus cartas sobre la mesa”. Hablan acerca de sí mismos con facilidad, son genuinos, reveladores y directos. En el extremo suelen ser muy directos, incluso en situaciones donde les convendría no serlo.

Respuestas Típicas: Dicen que tienden a hablar acerca de sus sentimientos muy fácilmente y que responden de más a preguntas personales. Algunas veces se catalogan a sí mismos como imprudentes.

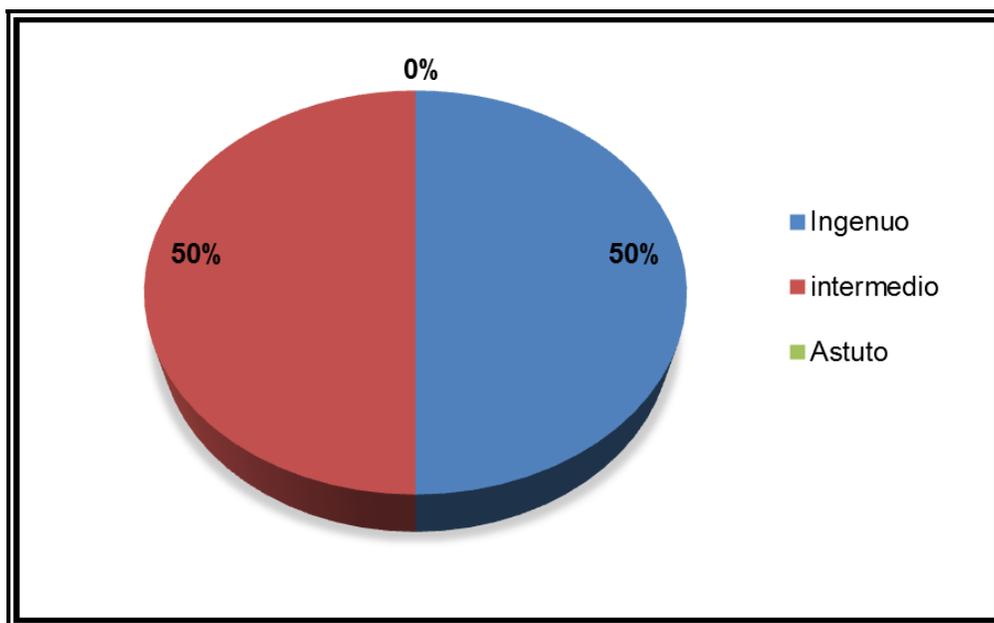


Figura 58. Porcentaje obtenido del Factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

Este factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo, se refiere a la preocupación acerca de las cosas. Existen correlaciones con otros factores como con Afectado por Sentimientos (C-), Susplicacia (L+), y Tensión (Q4+). La aprehensión contribuye a la ansiedad general y obviamente a QS2. Hay Mucha Ansiedad.

Las personas aprensivas representan el 50%, tienden a preocuparse por cosas y sentirse aprehensivos e inseguros. A veces, estos sentimientos son la respuesta a alguna situación particular de la vida. En otros casos, son parte del patrón de respuestas de la persona y aparecen a través de situaciones de su vida. Preocuparse

puede ser positivo, por ejemplo, anticipar el peligro o anticipar las consecuencias de sus acciones. Estas personas suelen tener una pobre presencia social.

Respuestas Típicas: Tienden a decir que son sensibles y que se preocupan demasiado acerca de las cosas que hicieron, les lastima el desagrado de la gente y tienden a autorecriminarse demasiado.

En el nivel intermedio se encuentra el 50% de la población y el 0% son seguros de sí mismo, es decir, no son aprehensivas ni se preocupan por parecer adecuadas. Se presentan confiadas y satisfechas. En extremo su confianza es inquebrantable, incluso en situaciones que demanden una autoevaluación o desarrollo personal. En estas circunstancias la confianza excesiva puede ser el resultado de bloquear el conocimiento o la conciencia de los aspectos negativos de sí mismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se preocupan mucho menos que la mayoría de la gente; no se preocupan por el agrado o desagrado social, y no pasan tiempo pensando en lo que pudieron haber dicho y no lo hicieron.

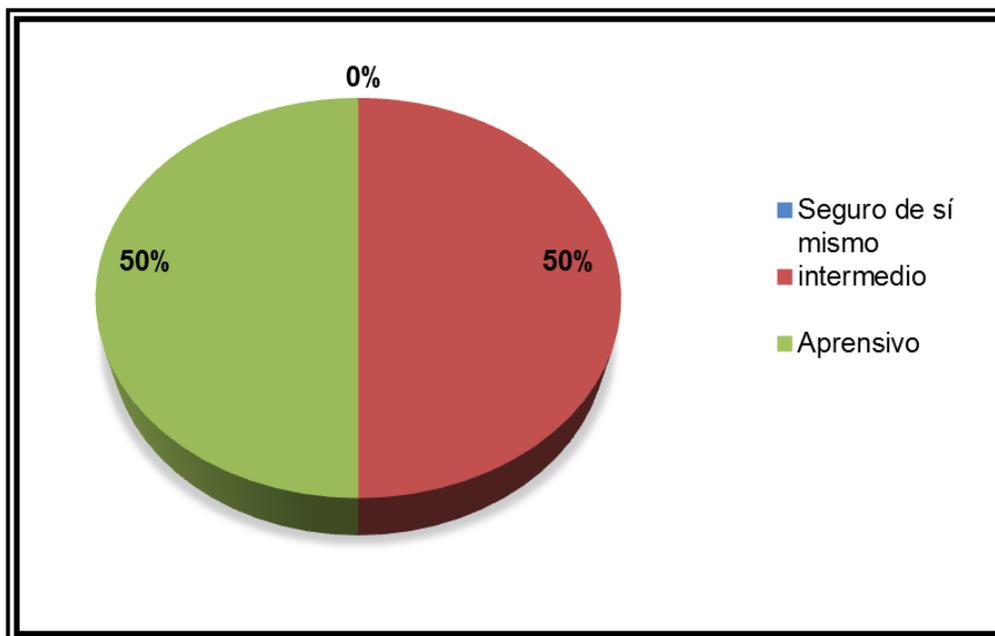


Figura 59. Porcentaje obtenido del Factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

El factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador, mide qué tan abierta es la persona para cambiar o experimentar nuevas situaciones. Q1+ tiene correlación con algunos otros factores, entre ellos la Dominancia (E+), la Astucia social (H+) y la Perspicacia (L+) y todos ellos contribuyen a formar QS4 Independencia; también contribuye a QS3 Tenacidad, junto con la Calidez (A+), la Sensibilidad (I+), y la Subjetividad (M+). Su tendencia principal es la del conformismo en oposición a abrirse a nuevas ideas.

Los poseedores de aptitud experimentador representan el 25 % quienes tienden a pensar en formas de mejorar las cosas y disfrutan experimentando. Si perciben su entorno como insatisfactorio o aburrido, se inclinan a transformarlo en algo más adecuado.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta pensar en cosas nuevas que mejoren los procedimientos tradicionales, cuando encuentran a alguien interesante es porque esta persona tiene un punto de vista diferente y les aburre la rutina y los métodos familiares.

Mientras que las personas conservadoras son el 50%, (figura 60), estos individuos prefieren las formas tradicionales, no cuestionan la forma de hacer las cosas; prefieren que su vida sea predecible y familiar, incluso si la vida no es ideal.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se sienten seguras y confiadas cuando realizan trabajos rutinarios y familiares. Las personas “diferentes” o poco convencionales no les agradan mucho, y creen que es más problemático tratar de cambiar las cosas que usar métodos probados y seguros por ser conocidos.

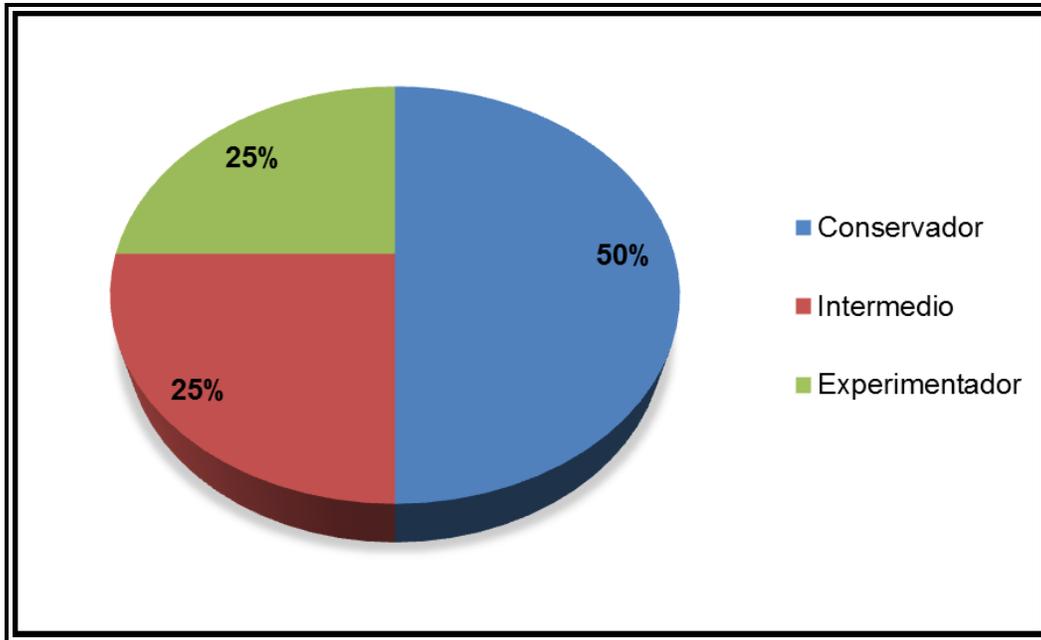


Figura 60. Porcentaje obtenido del Factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

Este factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente, se refiere a la proximidad con otros, en un polo tenemos a las personas dependientes del grupo y en el otro polo están los que son autosuficientes. Este factor presenta correlaciones con otros de primer orden como la Calidez (A+), Viveza (F+), Audacia Social (H+) y la Astucia (N-) que juntos conforman el factor QS1 Extroversión.

El 25% son personas autosuficientes o independientes que gustan de estar solos y tomar sus decisiones por ellos mismos; por esto algunas veces tiene dificultad trabajando en equipo y también encuentran difícil pedir ayuda cuando la necesitan. Actúan de forma autónoma cuando la necesidad apremia; aquellos que obtengan una puntuación excesiva posiblemente sean negligentes en cuestiones interpersonales y al encarar las consecuencias de sus actos.

Respuesta Típicas: Dicen que les gusta hacer sus planes y organización sin la intervención o interrupción de otros, podrían pasar toda una mañana sin querer hablar ni ver a nadie y prefieren trabajar solos que en un comité.

Mientras el 50% tiene dependencia grupal, figura 61, prefieren estar rodeados de personas y les gusta hacer cosas con otros. Les gusta apoyarse en otros para tomar las mejores decisiones. La dependencia extrema podría no ser muy favorable en situaciones donde la ayuda no se encuentra cerca, lo mismo que cuando los consejos son pobres.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta participar con gente en la producción de algo, les gusta estar rodeados de personas y prefieren practicar deportes de conjunto y juegos en equipo o con una pareja.

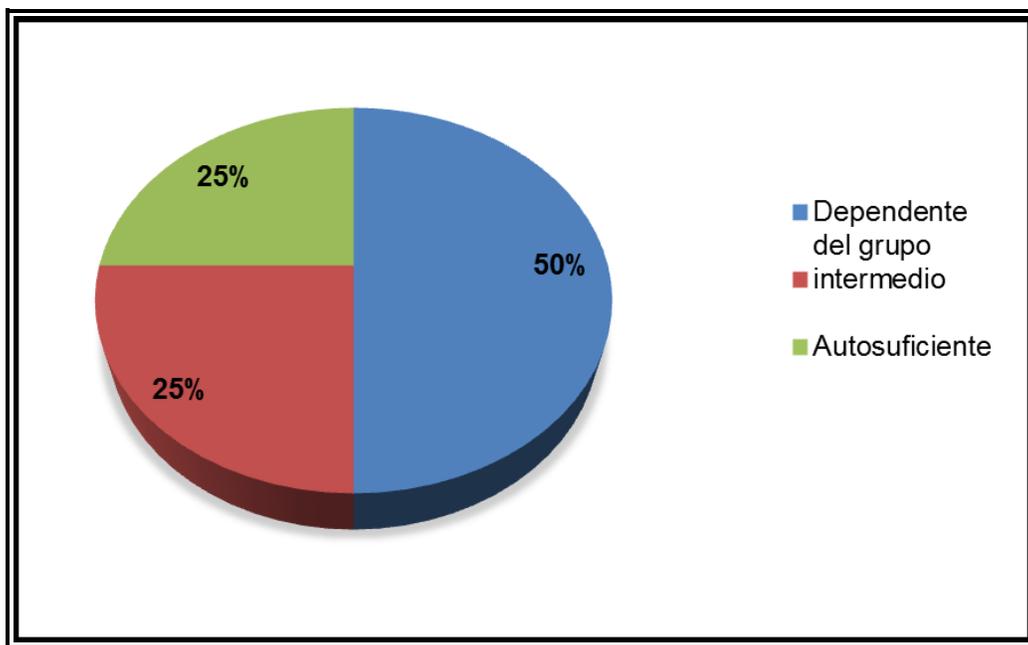


Figura 61. Porcentaje obtenido del Factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

El factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado, se refiere a la obsesividad con los detalles de determinada situación. El perfeccionismo no siempre es bien recibido, aunque tradicionalmente se le considera como una cualidad.

Las personas controladas o perfeccionistas son el 25%, gustan de hacer las cosas correctamente, tienden a ser organizados y mantener las cosas siempre en su lugar, y planear con anticipación. Las personas perfeccionistas se sienten más cómodas en

situaciones predecibles y altamente organizadas. Al extremo pudiera parecer más como inflexibilidad.

Respuestas Típicas: Mantienen todas sus pertenencias perfectamente acomodadas y en orden, les gusta hacer las cosas de forma correcta y creen que cualquier trabajo merece toda su atención y meticulosidad.

Mientras que 50% son incontrolados o desordenados, (figura 62), estas personas tienden a dejar las situaciones al destino, se sienten cómodas en circunstancias poco organizadas; tienden a ser percibidas como desordenadas, desorganizadas o poco preparadas. Las conductas organizativas no son importantes para ellas.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que no les molesta que su habitación luzca desordenada, no piensan las cosas de antemano cuando algún trabajo se lo demanda, y piensan que algunos trabajos no necesariamente tienen que hacerse con tanto cuidado como otros.

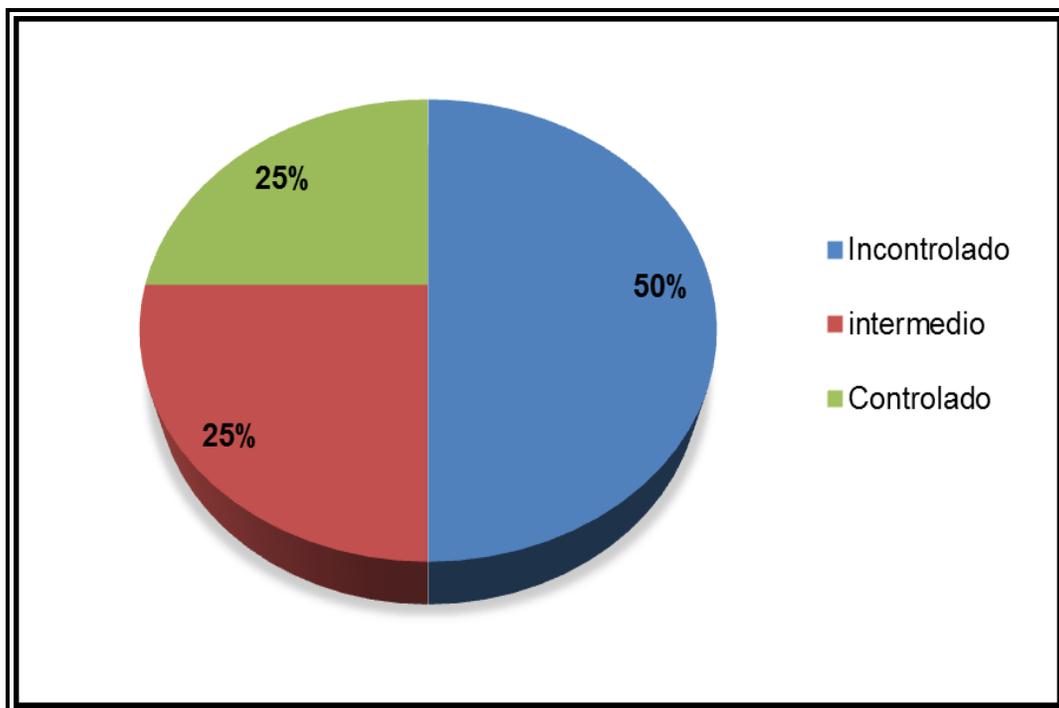


Figura 62. Porcentaje obtenido del Factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

Finalmente, el factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso, se relaciona con la tensión y el nerviosismo. Es un factor determinante para la formación del QS2 Ansiedad.

Las personas que manifiestan una tensión corresponde al 100 del total de la población muestra, quienes tienden a tener una energía interminable y sentirse impacientes si se les hace esperar, mientras que una cantidad de tensión puede motivar la acción, la tensión extrema puede llevar a la impaciencia y posteriormente a la irritabilidad.

Existe la posibilidad de que la tensión sea un obstáculo para las acciones efectivas. Los psicólogos que interpretan este tipo de resultados deben investigar qué provoca dicha tensión, pues podría derivarse de una situación específica de la vida presente del evaluado o tal vez sea parte de su repertorio conductual.

Respuestas Típicas: Estas personas se sienten frustradas rápidamente, les molestan los cambios de planes repentinos y se impacientan cuando esperan algo.

Por su parte, solo el 0% tiene un equilibrio y el 0% tiende a sentirse relajados y tranquilos, son pacientes y su impaciencia es muy lenta. El relajamiento extremo puede crear un bajo nivel de energía que los desmotive a actuar, tal vez porque se sienten cómodos donde se encuentran en ese momento.

Respuestas Típicas: No les molesta que las personas los interrumpen, tienden a ser pacientes y no se impacientan o frustran mientras esperan, como la mayoría de la gente.

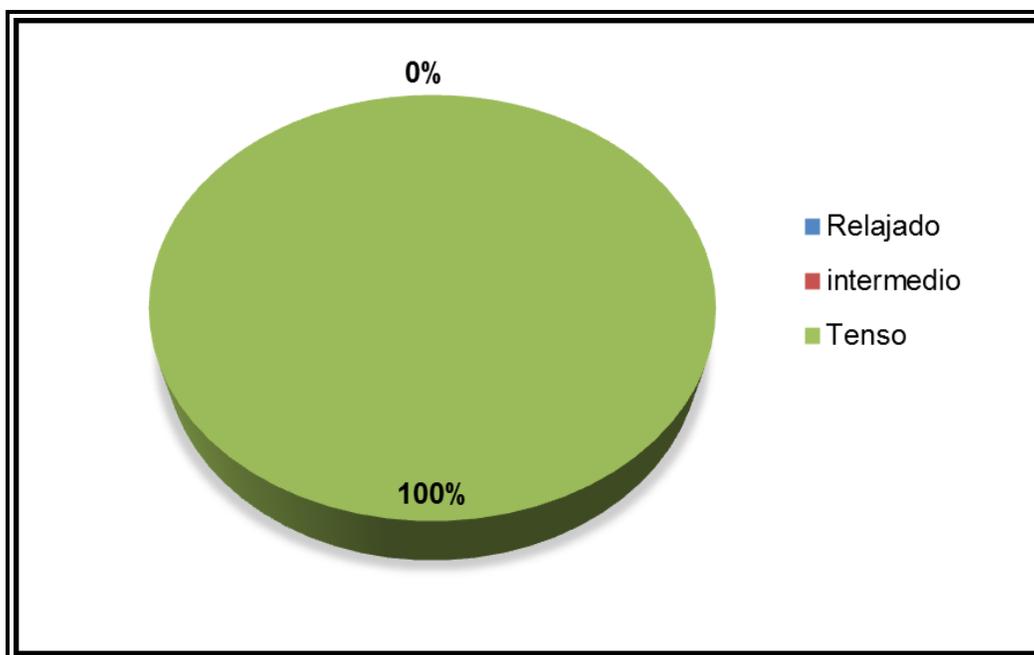


Figura 63. Porcentaje obtenido del Factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso en San Antonio Arrazola, Oaxaca.

7.3.2. Test de los colores de Lüscher de la población de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca

Situación presente

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado a la situación presente aplicado a la población de artesanos de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca se obtuvieron en total 4 objetivos presentes.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

Se obtuvo 25% del factor X2: Persisten, exigen lo que creen que le es debido y se esfuerzan para mantener su posición intacta.

El 25% del factor X5X3: Participan con facilidad en todo lo que les lleve consigo mismo emociones o estimulación. Quieren sentirse excitados.

El 25% del factor X5X2: Luchan para mejorar su imagen a los ojos de los demás y así conseguir que estos acepten y estén de acuerdo con sus necesidades y deseos.

El 25% del factor X4x2: Esperan obtener una posición y un prestigio mayor, de modo que pueda procurarse todas aquellas cosas de las que ha tenido que privarse.

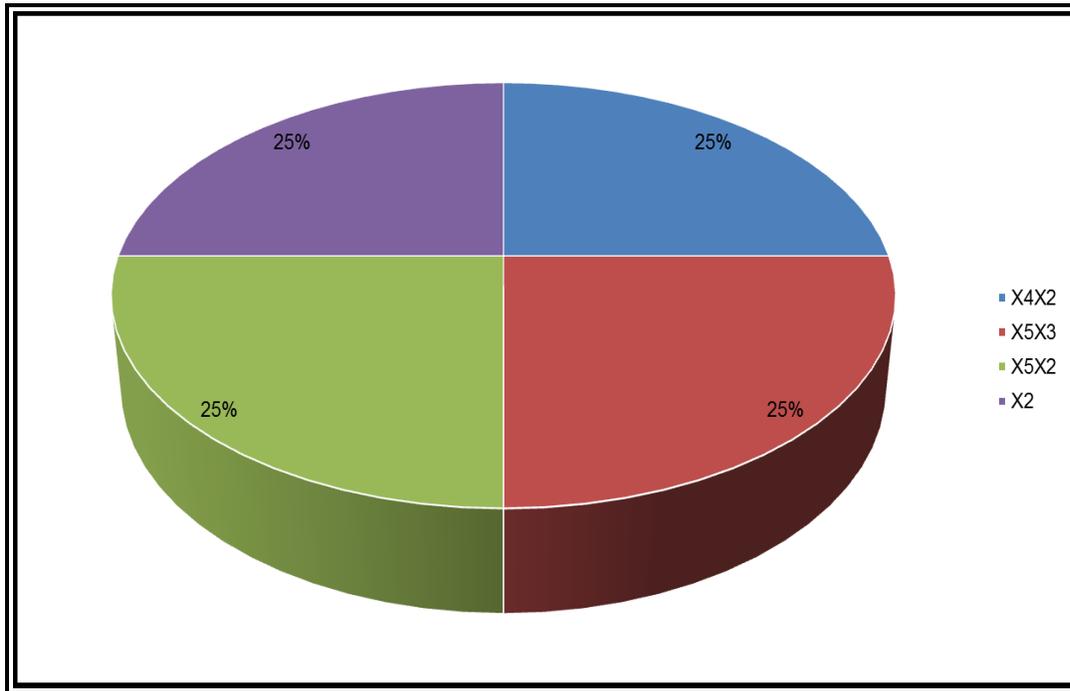


Figura 64. Situaciones presentes de la población de artesanos de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca.

Focos de tensión

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado a focos de tensión aplicados a la población de artesanos de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca se obtuvieron 5 tipos de focos de tensión.

A continuación, se describe la interpretación de cada foco de tensión encontrado:

- -0. Dedicación impaciente.
- -7-0. Dedicación intensa
- -7. Deseo de tener control sobre su propio destino
- -1. Insatisfacción desasosegada; mantiene un conflicto sencillo.
- -1-7. Desequilibrio intranquilo originado por la falta de satisfacción

Cabe mencionar que el mayor porcentaje de focos de tensión existente en la población evaluada correspondió al factor, -7-0 con 34% de la población estudiada.

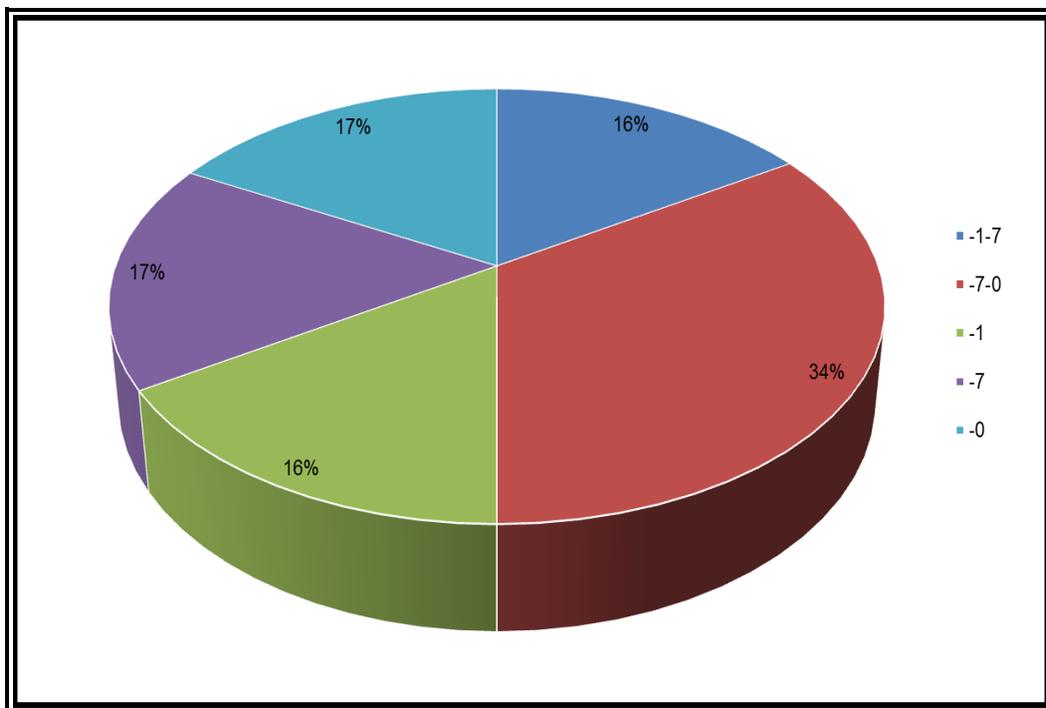


Figura 65. Porcentaje de Focos de Tensión de la población de artesanos de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca.

Objetivo deseado

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado al objetivo deseado aplicada a la población de artesanos de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca se observa en la figura 66.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

El 25 % corresponde al factor +5+3 (violeta/rojo): Aceptan fácil y rápidamente todo lo que le proporcione estimulación. Se preocupan por cosas que tienen una índole de intensa emoción, sea de tipo estimulante erótico u otro cualquiera. Quieren ser considerado como una personalidad emocionante e interesante, de un gran atractivo y una tremenda influencia sobre los demás. Emplean tácticas hábiles para evitar poner en peligro sus posibilidades de éxito o socavar la confianza que los otros tiene puesta en él.

Un 25% al factor +2+4 (verde/amarillo): Necesitan el reconocimiento de los demás. Ambicioso, quiere impresionar y ser propuesto como ideal, ser tanto popular como admirado. Se esfuerza por llenar el vacío que cree que lo separa de los demás.

Un 25% al factor +1 (azul): Desean un estado armonioso de vida tranquila y apacible que ofrezca una serena satisfacción y una sensación de pertenencia a algo a alguien.

Un 25% del factor X3: Son activos, pero juzga que hace progresos limitados y que obtienen una recompensa insuficiente, por los esfuerzos que realizan.

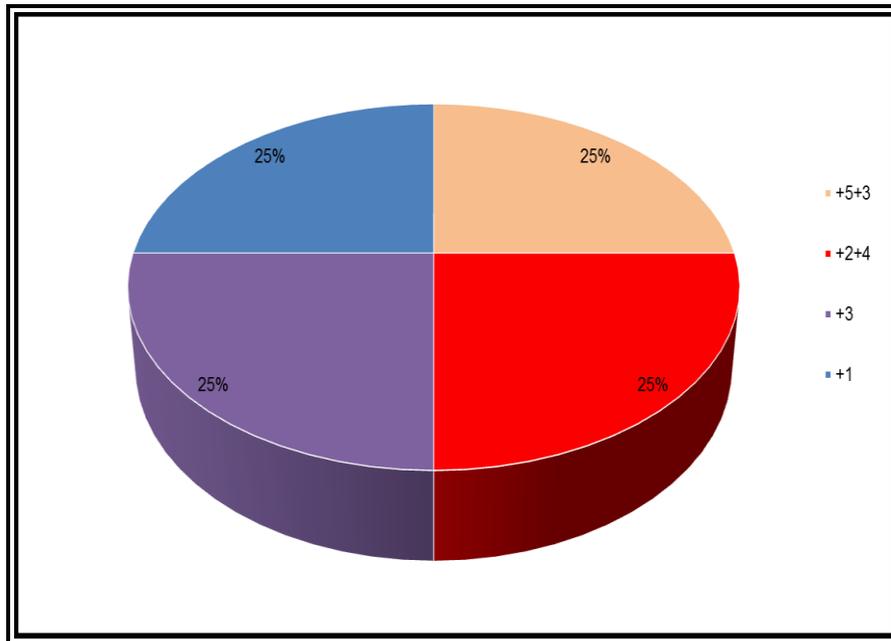


Figura 66. Porcentaje del objetivo deseado de la a la población de artesanos de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca.

7.3.3. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población de alebrije de San Antonio Arrazola, Oaxaca.

La aplicación de la prueba de creatividad de Torrance aplicada a la población de artesanos de alebrije del poblado de San Antonio Arrazola, Oaxaca, presenta diferentes tareas de tipo gráfico y verbal para ser complementados, donde se apreció determinados componentes del pensamiento divergente, a través de cuatro componentes básicos: destacando la Fluidez, Flexibilidad, Elaboración y Originalidad.

Los resultados obtenidos muestran que la mayor parte de la población obtuvo un promedio de 6.9792 puntos en una escala de 1-10 de originalidad, es decir mantienen una media-alta capacidad de producir respuesta que son poco frecuentes en el entorno.

En cuanto a Flexibilidad se obtuvo 6.6458 puntos, este componente hace referencia a la capacidad de expresada de la población.

El siguiente componente y abordar las situaciones de forma diferente. Este componente de la de la creatividad se valora analizando cuantas categorías de respuesta diferenciadas en cuanto a puntos obtenidos corresponde a la Elaboración, quien obtuvo 6.7292 puntos, este hace referencia a la capacidad de enriquecer cualquier producción con detalles que, aunque no son necesarios para explicar la idea principal, la realzan.

Observando la Figura 67, el último componente, fluidez, obtuvo un puntaje bajo con tan solo 6.9583 puntos, este componente es la capacidad para producir muchas ideas, se valora por el número de respuesta emitidas.

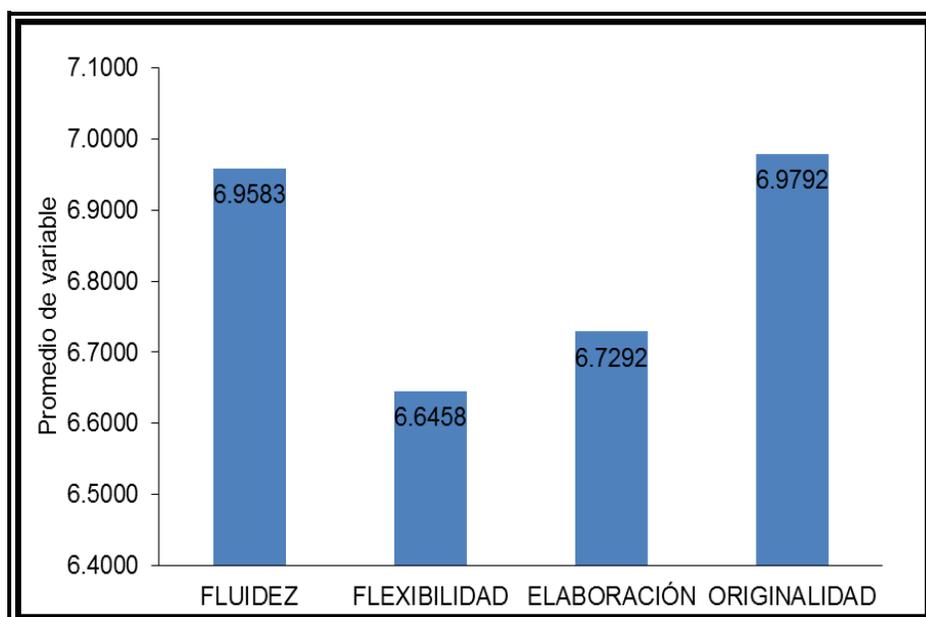


Figura 67. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creativities en la población de artesanos de alebrije del poblado de San Antonio Arrazola, Oaxaca.

El promedio del puntaje global del índice de creatividad aplicada a la población de San Antonio Arrazola fue de 6.8281 puntos, lo que implica que la población manifestó un rango de creatividad Media-Alta.

Finalmente, los rangos obtenidos de la prueba de creatividad aplicada a la población de Artesanos de San Antonio Arrazola, Oaxaca, el 75 % obtuvo creatividad Media-Alta y 25 creatividad Alta, (figura 68).

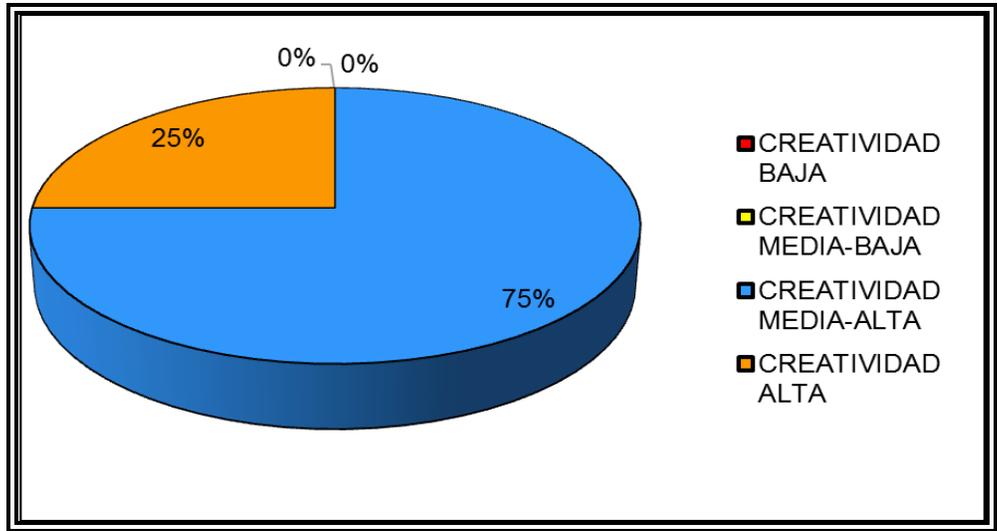


Figura 68. Porcentaje de los rangos de creatividad obtenidos en la población de artesanos de alebrije del poblado de San Antonio Arrazola, Oaxaca.

7.4. Resultados de Niños Cantores de la Montaña, Texcoco, México

7.4.1. Test de los colores de Lüscher de la población de Niños Cantores de la Montaña, Texcoco, México

Situación presente

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher en relación a la situación presente de la población de Niños Cantores de la Montaña, Texcoco, México se encontró 19 factores del elemento evaluado.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

Se obtuvo 4% del factor X1X2: Actúan de un modo ordenado y autónomo. Necesitan la comprensión empática de alguien que reconozca lo que vale y le dé su aprobación.

El 4% del factor X3X5: Participan con facilidad en todo lo que lleva consigo emociones o estimulación. Quieren sentirse excitado.

El 4% del factor X4X6: Inseguros, buscan arriesgarse, estabilizarse, asegurarse sentimentalmente y encontrar un ambiente que le provea de mayor tranquilidad y le cause menos emociones.

El 12% del factor X3X1: Trabajan bien en colaboración con los demás. Necesitan una vida personal de comprensión mutua y sin oposiciones.

El 4% del factor X2X0: Defensivos. Creen que su posición está amenazada o establecida de un modo inadecuado: están determinados a perseguir sus objetivos a pesar de la ansiedad que le produce la oposición.

El 4% del factor X3X2. Desarrollan iniciativa para superar los obstáculos y las dificultades. Ocupa -o desea- un puesto de autoridad en el cual pueda ejercer control sobre los acontecimientos.

El 4% del factor X1X0: Sensibles y comprensivos, pero bajo cierta tensión; necesita abrirse a alguien que le sea íntimo.

El 4% del factor X5X2: Luchan para mejorar su imagen a los ojos de los demás y así conseguir que estos acepten y estén de acuerdo con sus necesidades y deseos.

El 4% del factor X1X5: Sensibles; necesitan entornos estéticos o una pareja tan sensible y comprensiva como el con quien pueda compartir una intimidad cálida.

El 4% del factor X2X7: Persiguen sus objetivos y su propio interés con una determinación obstinada. Rechaza hacer arreglos especiales o buscar privilegios.

El 7% del factor X1X3: Trabajan bien en colaboración con los demás, pero no se conforman a representar roles de liderazgo. Necesitan una vida personal de comprensión y sin oposiciones.

El 4% del factor X2: Persistentes. Exigen lo que creen que le es debido y se esfuerza para mantener su posición intacta.

El 4% del factor X3X4: Ligeros y desenvueltos. Necesitan sentir que los acontecimientos se desarrollan según las líneas previstas a la inconstancia y a actividades superficiales.

El 4% del factor X3: Son activo, pero juzga que hace progresos limitados y que obtiene una recompensa insuficiente, por los esfuerzos que realiza.

El 4% del factor X5. Buscan expresar su necesidad de identificación en una atmósfera sensible e íntima donde una delicadeza estética y sentimental pueda proveer de protección y educación.

El 11% del factor X0X3. Tienen dificultades para progresar. A pesar de su intento de ocultar su impulsividad, sus acciones le acarrearán problemas de incertidumbre, volviéndolo tenso e irritable.

El 7% del factor X5X7. Necesitan e insisten en tener una asociación íntima y comprensiva o, al menos, algún método de satisfacer la compulsión de sentirse identificado.

El 7% del factor X0X2. La situación es difícil y el sujeto está tratando de lograr sus objetivos contra toda resistencia. Encuentra necesario ocultar sus intenciones como una precaución complementaria para desarticular la oposición.

El 4% del factor X0X7. Están bajo una gran tensión debido a las exigencias de la situación presente. Tratan de apartarse de las cosas, que les restringen o limitan, conflicto sencillo.

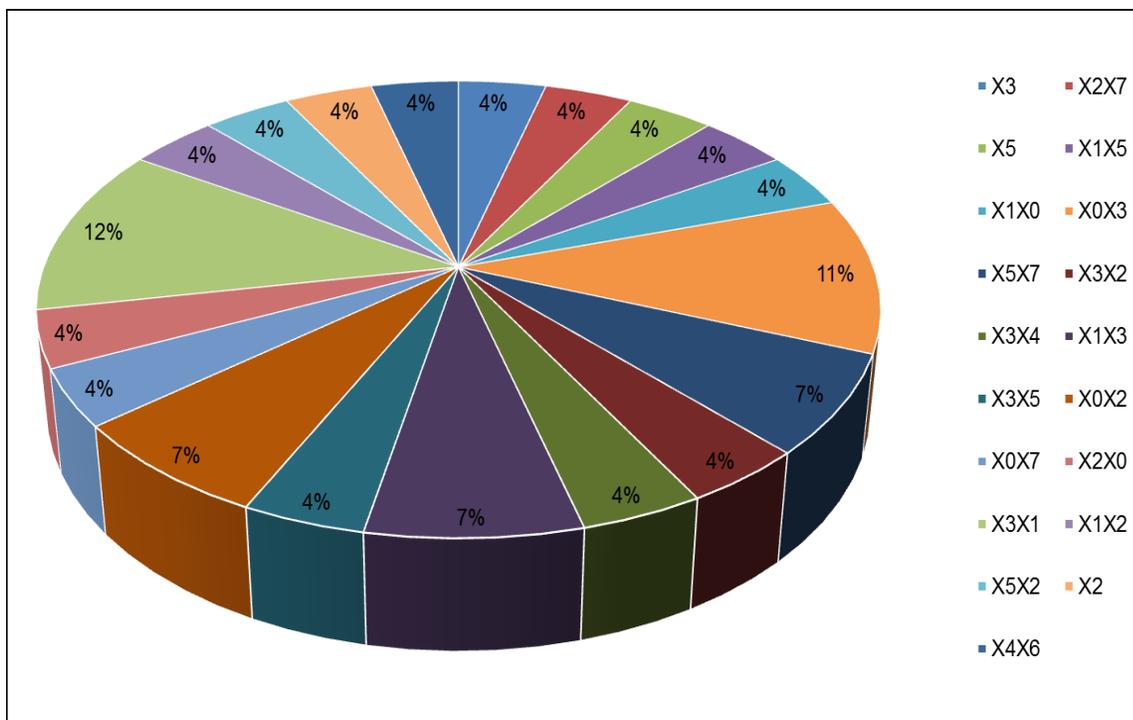


Figura 69. Situación presente de la población de Niños Cantores de la Montaña, Texcoco, México.

Focos de tensión

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado a focos de tensión aplicado a la población de Niños cantores de la montaña, Texcoco, México; se encontraron 29 diferentes focos de tensión.

A continuación, se describe la interpretación de cada foco de tensión encontrado:

- -4. Pesimismo agitado, temeroso de perder prestigio; mantiene un conflicto notable
- -7-0. Dedicación intensa
- -2. Resistencia a adoptar las medidas necesarias para resolver la situación tensa, manifiesta un conflicto notable.
- -3. Impotencia, Manifiesta conflicto notable
- -4-0. Expectación tensa
- -5. Correspondencia contralada y analítica
- -0. Dedicación impaciente.
- -7-6. Exigencias de independencia y perfeccionismo
- -4-7. Vigilante y cauteloso, mantiene conflicto sencillo
- -4-5. Decepción sentimental que lo lleva a un recelo vigilante de los móviles de los demás; mantiene un conflicto sencillo.
- -0-5. Correspondencia controlada.
- -6. Exige estima de los demás.
- -4-3. Autodefensa poco realista; manifiesta conflicto grave.
- -7. Deseo de tener control sobre su propio destino
- -1. Insatisfacción desasosegada; mantiene un conflicto sencillo.
- -3-5. Empatía frustrada; mantiene un conflicto notable.
- -5-0. Correspondencia controlada
- -4-6. Decepción que lleva a una supuesta indiferencia; mantiene un conflicto sencillo.
- -2-5. Humillado por falta de aprecio; mantiene un conflicto sencillo.
- -5-6. Distinción intelectual o estética.
- -6-7. Deseo de regir su propio destino
- -6-4. Decepción que lleva a una indiferencia, mantiene un conflicto sencillo
- -6-3. Inseguridad que se origina en la falta de amistades, mantiene un conflicto notable.
- -4-1. Tensión originada por una decepción sentimental. Mantiene un conflicto grave.
- -5-1. Impaciencia originada por una permanente falta de comprensión. Manifiesta conflicto sencillo.

- -5-2. Humillado por falta de aprecio, manifiesta un conflicto sencillo.
- -7-4. Vigilante y cauteloso, manifiesta un conflicto sencillo.
- -5-7. Exige independencia y trato sincero.
- -1-2. Presión que se origina de tensión y desacuerdos, manifiesta un conflicto grave.

El mayor porcentaje corresponde al factor de tensión -4 con 14 % del total de la población, mientras que los demás factores de tensión se encuentran en rangos de 2 a 8 % respectivamente.

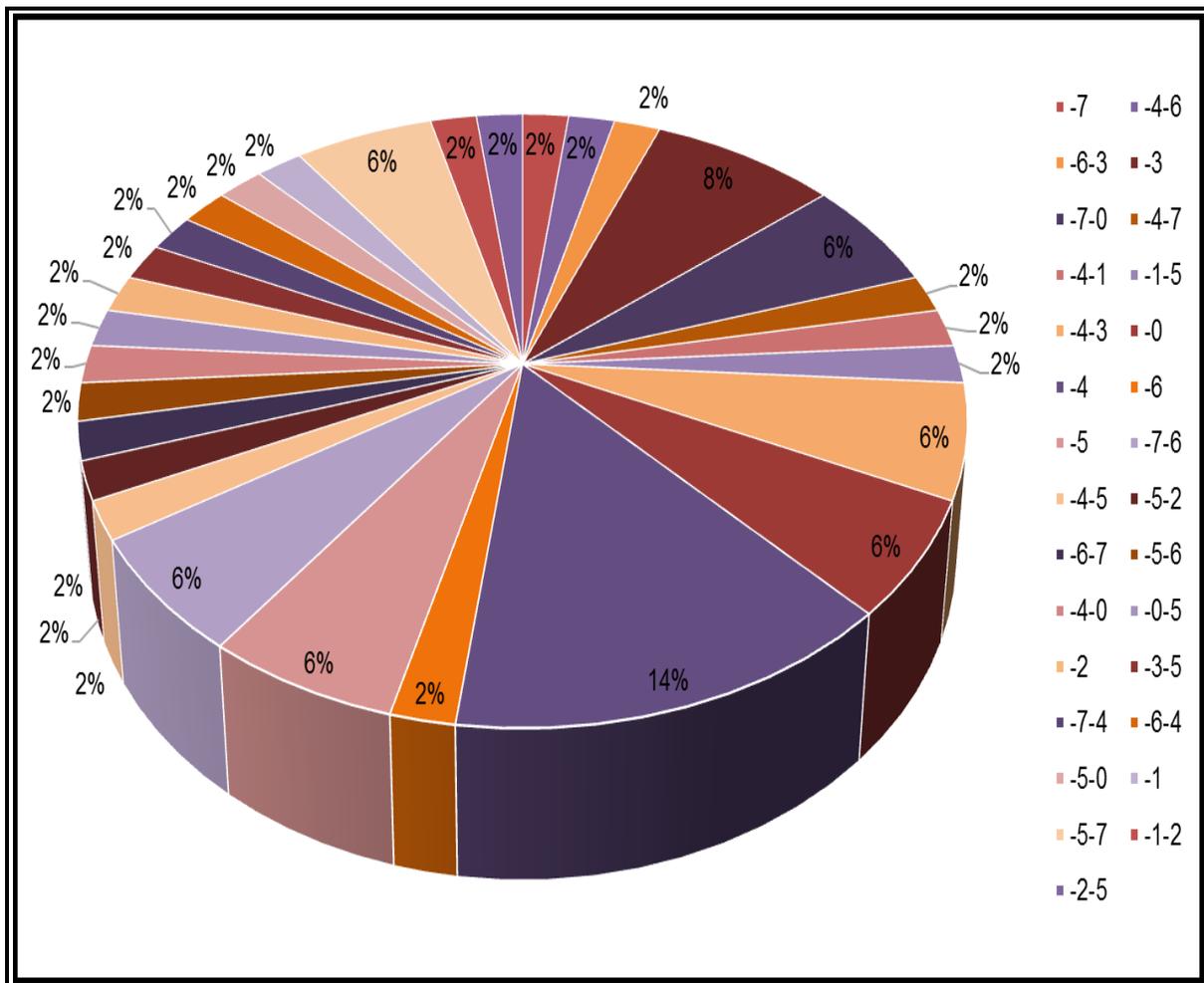


Figura 70. Focos de tensión de la población de Niños Cantores de la montaña, Texcoco, México.

Objetivo deseado

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado al objetivo deseado aplicada a las personas evaluadas del poblado de Niños Cantores de la Montaña, Texcoco, México se encontraron 21 tipos de objetivos.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

Un 6% al factor +5+2 (violeta/verde): Quieren causar una impresión favorable sobre los demás y ser visto por ellos como alguien con una personalidad especial. Y está, por lo tanto, constantemente observándolos para ver si logra esto y constatar cómo reaccionan ante su presencia; obrar así le hace sentir que mantiene el control de la situación: Emplean con astucia tácticas para tener influencia y obtener un especial reconocimiento. Son sensible a todo lo que sea estético u origina.

Un 3% al factor +4+6 (amarillo/marrón): Tratan de escapar de sus problemas, dificultades y tensiones por medio de decisiones precipitadas, obstinadas y desconsideradas o por medio de cambios de dirección.

Un 3% al factor +6+3 (marrón/rojo): Se mueven por un poderoso impulso hacia la sensualidad.

Un 3% al factor +4+1 (amarillo/azul): Confían que los lazos afectivos y de buena camaradería le reportarán alivio y satisfacción. Su propia necesidad de ser aceptado lo hace estar pronto para ayudar a otros; a cambio, quiere cordialidad y comprensión. Es receptivo a nuevas ideas y posibilidades que confía le serán provechosas e interesantes.

Un 3% al factor +3+4 (rojo/amarillo): Buscan el éxito, el estímulo y una vida plena de experiencias. Quiere desenvolverse con libertad, arrojar de sí todas las cadenas de las dudas personales, vencer y vivir intensamente. Le gusta entrar en contacto con otros y es entusiasta por naturaleza; receptivo a todo lo que sea novedoso, moderno o curioso; desarrolla interés por muchas cosas y quiere expandir sus campos de acción. Es optimista acerca del futuro.

Un 8% al factor +2+1 (verde/azul): Quieren impresionar favorablemente a los demás y conseguir su reconocimiento. Necesitan sentirse apreciado y admirado. Se vuelve suspicaz y es herido en su amor propio con facilidad sin no se advierte su presencia o si no se le proporciona la consideración apropiada.

Un 11% al factor +1+0 (azul/gris): Necesitan estar libre de tensiones. Anhela paz, tranquilidad y estar satisfecho.

Un 3% al factor +2+7 (verde/negro): Quieren demostrar a sí mismo y a los demás que nada puede afectarlo, que es superior a cualquier tipo de debilidad. Como consecuencia, actúa con austeridad o severidad y adopta actitudes autocráticas y tercas.

Un 8% al factor +1+5 (azul/violeta): Ansía, ternura y compartir una unión delicada de sentimiento. Son sensibles a todo lo que sea estético y de buen gusto.

Un 3% al factor +1 (azul): Desean un estado armonioso de vida tranquila y apacible que ofrezca una serena satisfacción y una sensación de pertenencia a algo a alguien.

Un 3% al factor +1+3 (azul/rojo): Buscan relaciones afectivas satisfactorias y armoniosas. Desea una unión íntima en la que haya amor, sacrificio de sí mismo y confianza mutua.

Un 3% al factor +7 (negro). Consideran que las circunstancias presentes son desagradables y sobre impositivas. Se niegan a permitir que algo pueda influir sobre sus puntos de vista.

Un 8% al factor +2+3 (verde/rojo): Buscan el éxito. Quiere superar los obstáculos y la oposición y tomar sus propias decisiones. Persiguen sus objetivos con la tenacidad del que tiene una sola idea en la mente, y lo hace con iniciativa. No aceptan sentirse dependiente de la buena voluntad de otros.

Un 3% al factor +2 (verde): Quieren conseguir la determinación y la constancia de voluntad necesarias para establecer su propia personalidad e independizarse, a pesar de todas las dificultades inherentes a su situación. Quieren superar toda oposición y conseguir el reconocimiento de los demás.

Un 8% al factor +2+0 (verde/gris): Quieren establecer su propia personalidad e influir sobre otros, a pesar de las circunstancias desfavorables y de una falta general de aprecio por parte de los demás.

Un 6% al factor 5+7 (violeta/negro): Tienen una imperiosa necesidad de una ligazón o unión con otro que lo llene de verdad sensualmente y que no esté en conflicto con sus convicciones o con su sentido de lo que es conveniente.

Un 3% al factor + 0 (gris): Renuente a participar; quiere evitar todo tipo de estímulos. Ha tenido que soportar demasiadas cosas de índole agotadora y exhaustiva y ahora desea protección y desligarse de todo.

Un 3% al factor +0+1 (gris/azul): Se sienten exhausto debido a conflicto y discusiones; desea estar a cubierto de ellos. Necesitan condiciones apacibles y un ambiente tranquilo en el que pueda ponerse laxo y recuperarse.

Un 3% al factor +0+7 (gris/negro): Creen que ha sido tratado de un modo injusto e inmerecido y traicionado en sus esperanzas. Están descontento y en rebelión contra su situación presente que considera una afrenta.

Un 3% al factor +1+2 (azul/verde): Necesitan un ambiente apacible. Quieren estar libre de tensiones, conflictos y desacuerdos. Toma trabajos sin fin para dominar la situación y los problemas inherentes a ella, procediendo de un modo cauteloso. Tiene finura de sentimiento y un tacto delicado para los detalles.

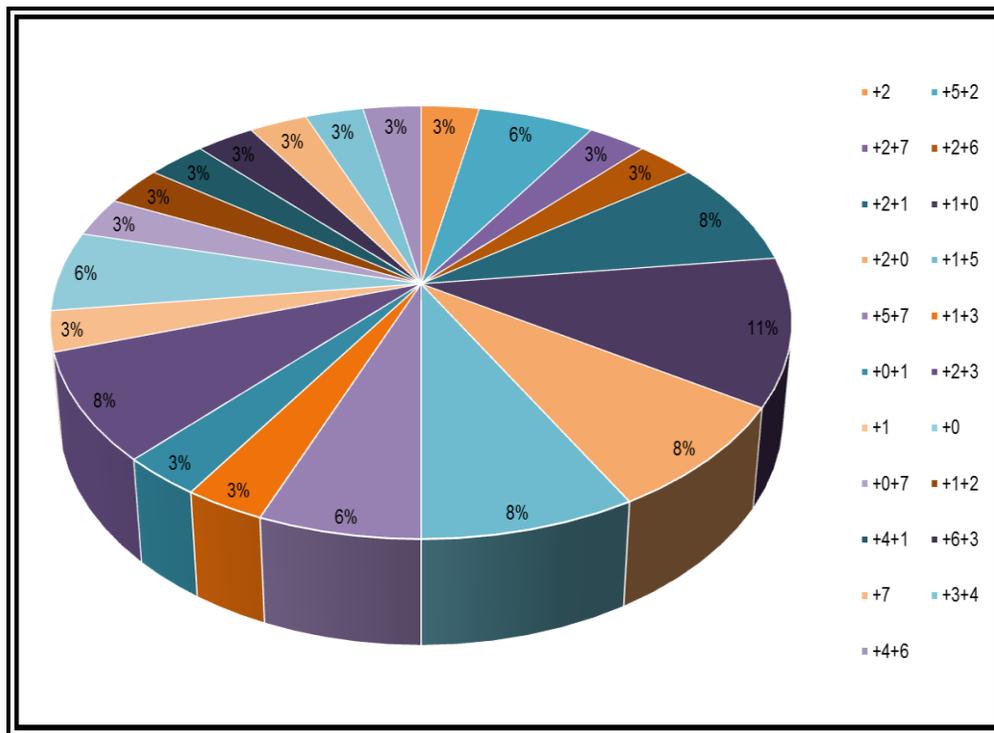


Figura 71. Porcentaje del objetivo deseado de la población de Niños Cantores de la Montaña, Texcoco, México.

7.4.2. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población de niños cantores de Texcoco, México

La aplicación de la prueba de creatividad de Torrance aplicada a la población de niños cantores de la montaña de Texcoco, México; presenta diferentes tareas de tipo gráfico y verbal para ser complementados, donde se apreció determinados componentes del pensamiento divergente, a través de cuatro componentes básicos: destacando la Fluidez, Flexibilidad, Elaboración y Originalidad.

Los resultados obtenidos muestran que la mayor parte de la población obtuvo un promedio de 7.6293 puntos en una escala de 1-10 de originalidad, es decir mantienen una capacidad creativa media-alta para producir respuestas que son poco frecuentes en el entorno.

En cuanto a Flexibilidad se obtuvo 7.2148 puntos, este componente hace referencia a la capacidad de ver y abordar las situaciones de forma diferente. Y se valora analizando cuantas categorías de respuesta diferenciadas produjo la población.

El siguiente componente en cuanto a puntos obtenidos corresponde a la Elaboración, quien obtuvo 7.2959 puntos, este hace referencia a la capacidad de enriquecer cualquier producción con detalles que, aunque no son necesarios para explicar la idea principal, la realzan.

El último componente es la Fluidez, obtuvo un puntaje bajo con tan solo 7.4672 puntos, este componente es la capacidad para producir muchas ideas, se valora por el número de respuesta emitidas.

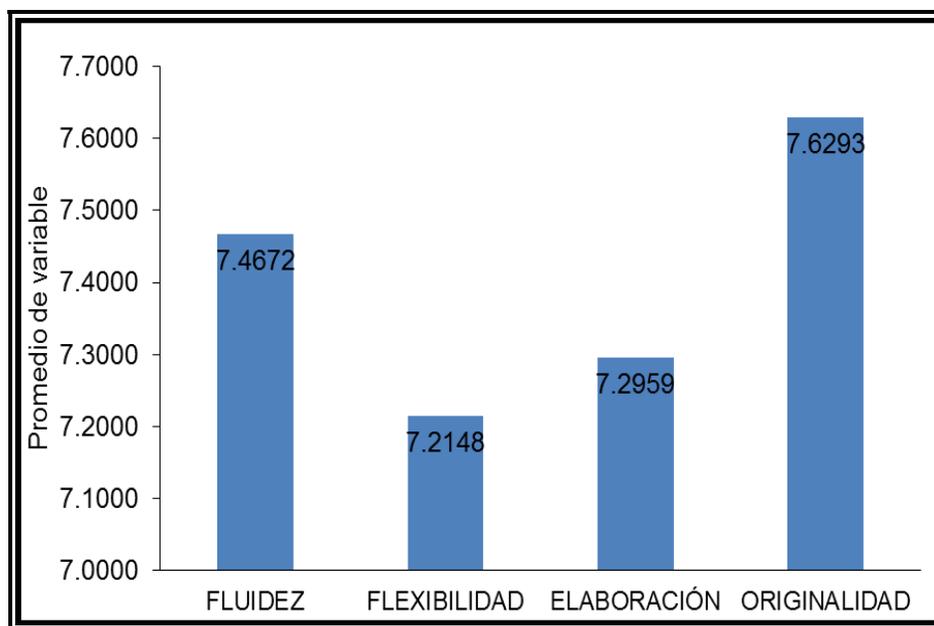


Figura 72. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creativities en la población de Niños Cantores de la Montaña de Texcoco, México

El promedio del puntaje global del índice de creatividad aplicada a la población de niños cantores de la montaña de Texcoco, México fue de 7.4018 puntos, lo que implica que la población manifestó un rango de creatividad Media-Alta.

Finalmente, los rangos obtenidos de la prueba de creatividad aplicada a la población de cantero de Chimalhuacán, el 100% obtuvo creatividad Media-Alta, mientras que los otros rangos de creatividad fueron de 0%, figura 73.

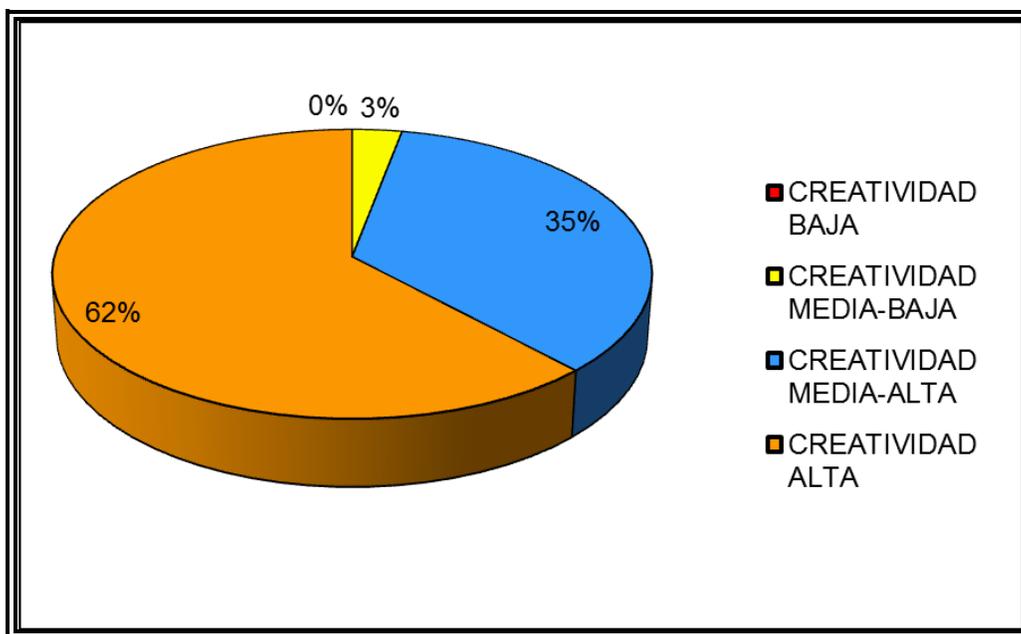


Figura 73. Porcentaje de los rangos de creatividad obtenidos en la población de Niños Cantores de la Montaña de Texcoco, México.

7.5. Resultados Artesanos de Mineral de Pozos, Guanajuato

TRIBU es un cuarteto de músicos mexicanos quienes son acompañados de un grupo más amplio de músicos y bailarines en sus presentaciones, cuentan con una amplia trayectoria dentro de la escena musical del país, en la que han sobresalido por rescatar, reproducir y utilizar instrumentos musicales prehispánicos, cuya realización ha implicado un gran trabajo de análisis, investigación y reflexión, dando como resultado una creación musical totalmente innovadora, una expresión moderna donde se mezclan los instrumentos y sonidos contemporáneos con los antiguos que estuvieron en desuso a lo largo de 500 años debido a prohibiciones y diversos factores adversos, los cuales impidieron que la música prehispánica llegara hasta nuestros días como originalmente se escuchaba.

TRIBU recupera para nosotros los sonidos del pasado autóctono y les inyecta nueva vida, por ello hablar de sus 36 años de trabajo no sólo es referirse a un excelente y progresivo proyecto musical, que ha atravesado por varias etapas y géneros musicales hasta llegar a la actualidad, en la que sus miembros son considerados como los

máximos representantes de la música de este género, sino que también es hablar de toda una serie de laboriosas tareas como: recopilar e interpretar la información existente en los vestigios arqueológicos de las ancestrales culturas de América; reproducir los instrumentos autóctonos e investigar los sonidos, las funciones y los símbolos rituales que en cada uno de estos instrumentos están representados; sin embargo no todo es el estudio de lo arcaico, otras labores importantes son la investigación y el aprendizaje de la música de los grupos étnicos sobrevivientes en nuestra época, así como el desarrollo de esquemas musicales adecuados a esos instrumentos, sin dejar de incursionar en la moderna tecnología musical y en el mundo de sus sonidos.

Con su propuesta TRIBU da continuidad, constituye el puente que mantiene vivo el conocimiento de los ancestros sin desdeñar por ello el mundo en el que actualmente vivimos con sus diferentes culturas, incluida la urbana. Al amalgamarlas se posibilita una nueva cultura en la que la tecnología moderna, la tradición y la conciencia humana se enriquecen entre sí.

Los antiguos mitos son la simiente de las fantasías creativas de este cuarteto que se ha entregado de diversas formas al estudio de la etnomusicología: de manera autodidacta, en centros educativos, tanto de México como de otros países, y en las comunidades indígenas mexicanas donde ha permanecido por largos periodos.

La actividad artística de TRIBU es muy amplia ya que compone música para películas, obras de teatro, danza y multimedia; también lleva a cabo grandes espectáculos masivos interdisciplinarios (con la participación de danzantes, actores y todo un respaldo técnico de sonorización e iluminación) y principalmente, realiza conciertos, de los cuales los más sencillos son los conciertos de cámara donde los músicos despliegan una gran variedad de instrumentos cuya ejecución resulta ser para el espectador una experiencia ritual y mágica.

La conformación diversa del trabajo musical de TRIBU también se acerca al teatro ya que sus obras incluyen una rica secuencia sonora de imágenes, así como una trama musical y escénica en las que utiliza un fastuoso vestuario, maquillaje, escenografía,

iluminación, utilería y efectos especiales, en los que nunca faltan flores, copal y muchos elementos que les permiten rescatar la magia, el ritual, la ceremonia y la danza, comunes en la tradición indígena de México.

Para los integrantes del grupo, trabajar de esta manera representa convertir los instrumentos ancestrales en entes vivos que aportan y enriquecen la cultura contemporánea lo que permite que cada vez más personas podamos conocer su música, usarla e integrarla a nuestra vida, de este modo el hilo conductor de la cultura tradicional se trenza estrechamente con otros tantos hilos conductores de la gran diversidad de manifestaciones culturales que vivimos.

TRIBU ha compuesto música para obras de teatro, programas televisivos, programas de radio, películas documentales y de ficción; asimismo ha participado en estrenos mundiales de obras sinfónicas de compositores como Joseph Julián González, Marcos Lifshits, Federico Álvarez del Toro, Dimitri Dudin; y en otros géneros, con Toshi Tsuchitori, Jean Michel Jarré y Alex Lora del TRI de México, entre otros.

El cuarteto ha trabajado también en proyectos educativos. Durante diez años participó en el proyecto “Museo Vivo” en el Museo Nacional de Antropología e Historia y actualmente colabora con la Secretaría de Educación Pública en el Programa de Educación Extraescolar, llevando su música a estudiantes de primaria, secundaria, preescolar, educación especial y educación inicial. Del año 2007 a la fecha, participa en el programa “Alas y Raíces a los Niños” del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

7.5.1. TRIBU y su colectivo

El concepto de TRIBU no se limita a sus cuatro integrantes y su creación artística musical, estos músicos amantes de las raíces autóctonas mexicanas viven en comunidad con miembros de su familia y otros colaboradores con quienes trabajan de manera colectiva en el Centro de Apoyo al Desarrollo de la Etnomusicología en México, A.C. (CADEMAC) el cual próximamente se convertirá en Casa del Colibrí (Uitsikalpuli) centro de enseñanza sui géneris, el cual se ubicará en un predio de 22 hectáreas en el

municipio de San Luis de la Paz, Guanajuato; este centro estará organizado mediante la forma tradicional llamada Kalpuli, institución a través de la cual - aliados con maestros de tradición en artes y artesanías de México y el mundo- transmitirán todo lo referente a la cultura tradicional ya que, de acuerdo a su propia experiencia, saben que estos conocimientos enriquecen de manera sustancial la cultura moderna.

TRIBU y Kuasemalotl realizan grandes espectáculos interdisciplinarios, semejantes a los que tenían lugar en el México prehispánico o como aún pueden encontrarse en las comunidades indígenas del país.

Kuasemalotl realizó junto con TRIBU las giras 1994 y 1995 a Japón, y también trabajó en la realización del vídeo de TRIBU Ome Koyotl Masatl (Dos coyotes venado).

Los integrantes de TRIBU son: Ángel Agustín Pimentel Díaz, Alejandro Néstor Méndez Rojas, David Méndez Rojas y Ramiro Ramírez Duarte.

7.5.2. 16 Factores de Personalidad

En relación con los resultados obtenidos del Factor A (EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva), el 8 % manifiestan una tendencia expresiva a las relaciones interpersonales y se interesan en ocupaciones que tengan que ver con negociaciones o relaciones, además de que se sienten cómodos en situaciones donde exista cercanía con otros. Esta tendencia de personalidad es más deseable socialmente; sin embargo, puntuaciones extremadamente altas pueden indicar una necesidad imperante de relaciones cercanas y emotivas. Estas personas pueden sentirse incómodas en situaciones donde la cercanía en las relaciones que buscan no sea accesible.

Respuestas Típicas: Disfrutan con las personas que muestran abiertamente sus emociones y sentimientos. Prefieren trabajar en una oficina concurrida que en una habitación solitaria y sus amigos suelen describirlos como cálidos y confortantes.

Sin embargo, el mayor porcentaje de la población evaluada manifiesta una tendencia intermedia en relación a este factor, con 59%, tal como se muestra en la figura 74.

Mientras la tendencia Reservado que ocupa un 34 % de la muestra, lo que nos refleja a personas cautas y que difícilmente se involucran o se apegan a las personas o a las relaciones. Tienden a trabajar solos, frecuentemente en trabajos mecánicos, artísticos o intelectuales. Se muestran incómodos en situaciones que demandan abundante y frecuente interacción social o cercanía emocional. Algunos estudios muestran que las calificaciones extremadamente bajas pueden ser producto de la historia de relaciones insatisfactorias o decepcionantes.

Respuestas Típicas: Estas personas preferirían trabajar en un invento dentro de un laboratorio que enseñándoles a otros cómo funciona, y preferirían ser arquitectos que consejeros. Les provoca una fuerte incomodidad hablar o mostrar sus sentimientos, emociones y afectos.

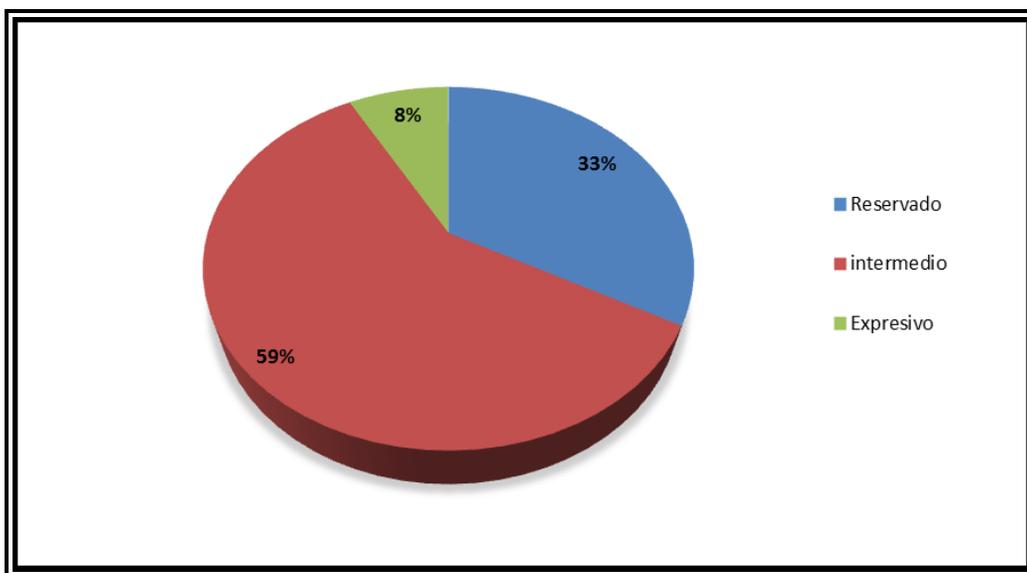


Figura 74. Porcentaje obtenido del Factor A, EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva en Mineral de Pozos, Guanajuato.

En el Factor B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto; las personas más inteligentes o con pensamiento abstracto representan el 42 % de la muestra, esto refleja una gran habilidad mental, porque es poco común que por azar se haya llegado a la respuesta correcta.

Las características de las personas con puntuaciones altas son las siguientes: poseen una alta capacidad mental general, son perspicaces, aprenden con rapidez y son intelectualmente adaptables, se muestran como brillantes, se inclinan por tener intereses de orden intelectual, muestran buen juicio, una moral alta y son perseverantes.

En general esta escala no se ve afectada por el sexo o la raza; sin embargo, el nivel educacional sí la afecta.

De acuerdo a la figura 75, el 25 % de los sujetos evaluados obtuvieron un porcentaje bajo debido a un alto número de respuestas incorrectas, también se asocia a una mala interpretación del cuestionamiento o pro alguna distracción con estímulos externos.

Estas situaciones ponen en desventaja el razonamiento de las personas.

Las personas que obtienen puntuaciones bajas tienden a escoger un número alto de respuestas incorrectas y aunque éste es un indicador breve, algunas veces no refleja la habilidad de razonamiento de la persona.

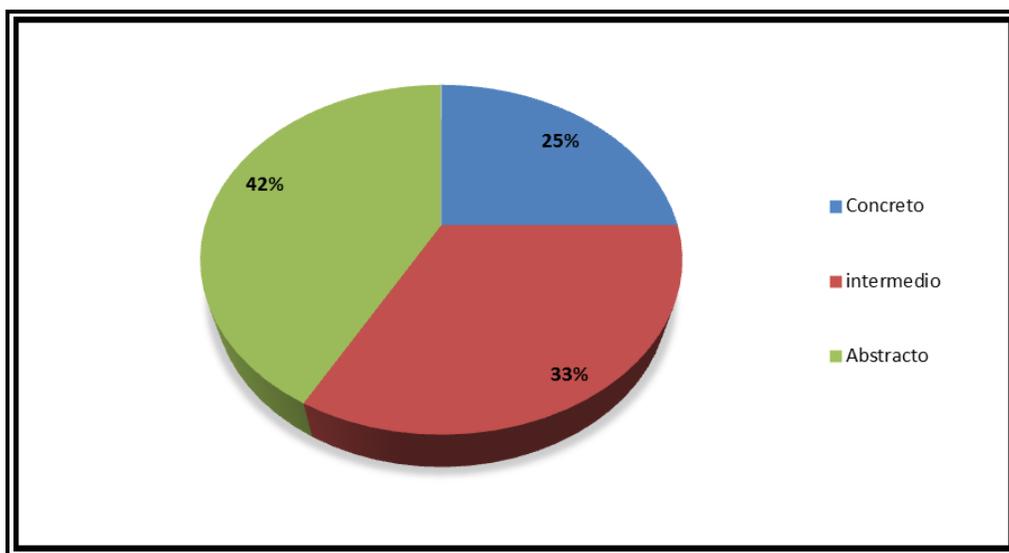


Figura 75. Porcentaje obtenido del B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto en Mineral de Pozos, Guanajuato.

El factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs. Emocionalmente Estable, mide lo concerniente a los sentimientos que se involucran en los retos cotidianos y tiene elementos de bienestar emocional. Se refiere a la capacidad de hacer frente a la vida con actitudes sociablemente deseables, o, por el contrario, a admitir que uno se siente incapaz de manejar las propias emociones o sentimientos, o a adaptarse a la vida con ellos.

En este caso el 83 % de la población manifestó una estabilidad emocional perturbable, lo que representa una cifra elevada en este parámetro evaluado, esto nos indica la tendencia a sentir que el control de la vida se desliza, que algunas veces no pueden controlar ni sus decisiones ni sus consecuencias.

También son indicadores de que el evaluado admite tener sentimientos negativos. Son personas fácilmente perturbables, se tornan emocionales cuando se frustran, inconsistentes en intereses y actitudes, tienden a desistir con facilidad, se preocupan, buscan situaciones problemáticas y evaden responsabilidades.

Por otro lado, de acuerdo a la figura 76, las emociones estables solo representan el 17 %. Las emociones estables tienden a tomar la vida con pasos grandes y manejar los eventos y emociones de forma adaptable y balanceada. Tienden a ser personas proactivas y adaptables, y con decisiones que tienden a ser de la misma forma.

Así mismo, esto puede indicar que el evaluado puede estar en contra de reportar o incluso experimentar los llamados "sentimientos negativos". En este sentido se debe tener cuidado en la interpretación, ya que posiblemente el evaluado esté escondiendo o negando algún problema para presentarse como una persona favorable.

Respuestas Típicas: Estas personas se describen a sí mismas como alguien que raramente se enfrenta a problemas que no puedan manejar; que usualmente al irse a dormir se sienten satisfechos con su día y que se recuperan de las preocupaciones con facilidad.

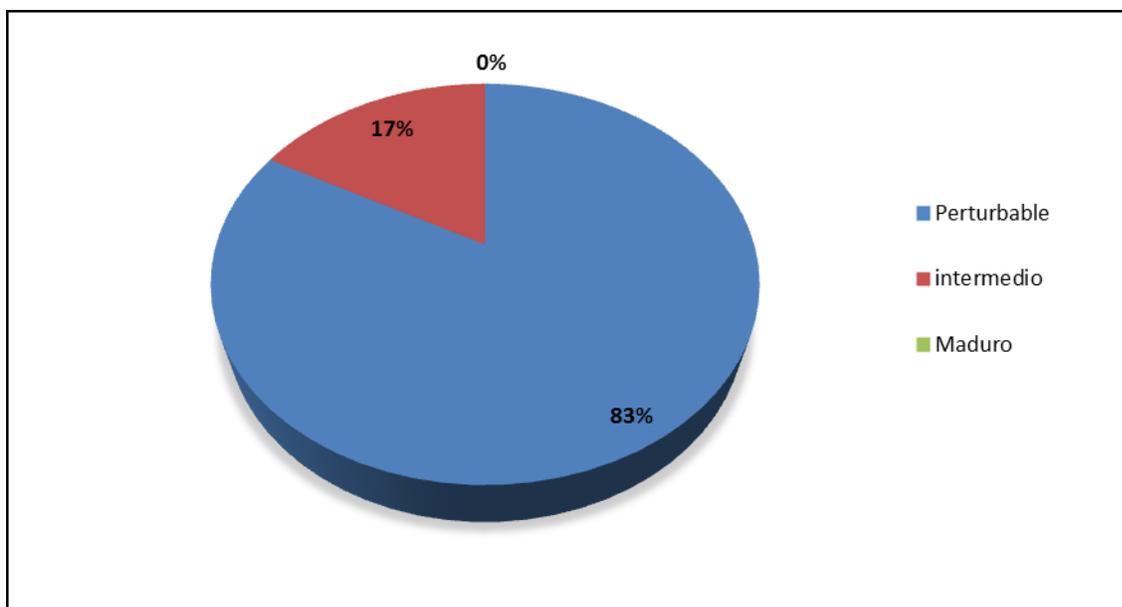


Figura 76. Porcentaje obtenido del factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs Emocionalmente estables en Mineral de Pozos, Guanajuato.

El Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia, se refiere a la tendencia de imponer la propia voluntad sobre otros (dominancia) y su opuesto, condescender con los deseos de otros (deferencia). Se refiere mucho más a la dominancia que a la afirmación; ésta se refiere a hacer valer los propios derechos, deseos o caprichos y la dominancia implica el subyugar los deseos de otros para realizar los nuestros.

Este factor es uno de los tres en los cuales existe una diferencia significativa entre hombres y mujeres. Las puntuaciones brutas de los hombres son ligeramente mayores que las de las mujeres, lo que indica que suelen ser más dominantes los hombres que las mujeres.

El resultado referido a las personas ascendentes o afirmativas representa el 17 % de la población estudiada, es decir que estas personas tienden a ser fuertes, firmes, sin miedo a expresar sus opiniones, incluso cuando no se las piden y pujantes para obtener lo que quieren. Se sienten libres de criticar a otros y tratar de controlar su comportamiento.

La dominancia en un grado alto, pero no extremo permite una cierta presencia social, una imagen de firmeza es bien recibida en las sociedades modernas; sin embargo, la dominancia extrema puede alejar a personas que no desean ser subyugadas.

De acuerdo a la figura 77, el 17% de la población manifiesta un nivel intermedio y solo el 66% son personas sumisas, estas tienden a evadir conflictos adecuándose a los deseos de otros. Suelen ser autodestructivas y dispuestas a poner de lado sus deseos y sentimientos. La deferencia extrema puede ser enajenante para las personas que buscan una respuesta más fuerte y participativa.

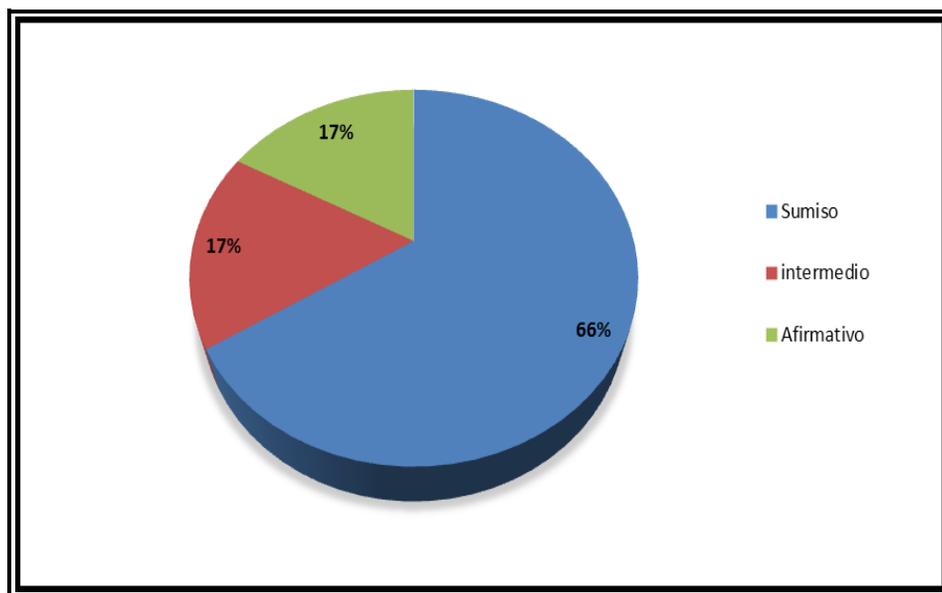


Figura 77. Porcentaje obtenido del Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia en Mineral de Pozos, Guanajuato.

La exuberancia del factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado, se compara con la expresividad y la espontaneidad natural de los niños antes de que aprendan el autocontrol.

Las personas despreocupadas o con entusiasmo representan el 8%, las cuales resultan ser entusiastas, espontáneas, que gustan de llamar la atención, así como de las situaciones sociales estimulantes. Las puntuaciones demasiado altas pueden

indicar una volatilidad para considerarse como poco confiable, o inmadura. Estas personas, en su afán por llamar la atención, algunas veces se salen de proporción y asumen actitudes inapropiadas ante ciertas situaciones que requieren más decoro y recato.

Respuestas Típicas: Prefieren estar en medio del bullicio, la emoción y la actividad; dicen que prefieren vestirse de forma llamativa y con estilo, que de manera ordenada, tranquila y sobria. Disfrutan mucho hablar con amigos acerca de eventos sociales.

Mientras que el nivel intermedio representa el 17% y el 85% pertenecen a personas con sobriedad que toman la vida con mayor seriedad, suelen ser tranquilas, cautelosas y muy poco juguetonas. Tienden a reprimir su espontaneidad hasta los extremos de parecer taciturnos o demasiado contenidos. Aunque se les aprecia por maduros, no se les percibe como divertidos o entretenidos.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que prefieren trabajar en un pasatiempo tranquilo que asistir a una fiesta animada, que no disfrutan las competencias ni el humor televisivo y que creen más en la propiedad y la seriedad que en vivir “riendo felices”.

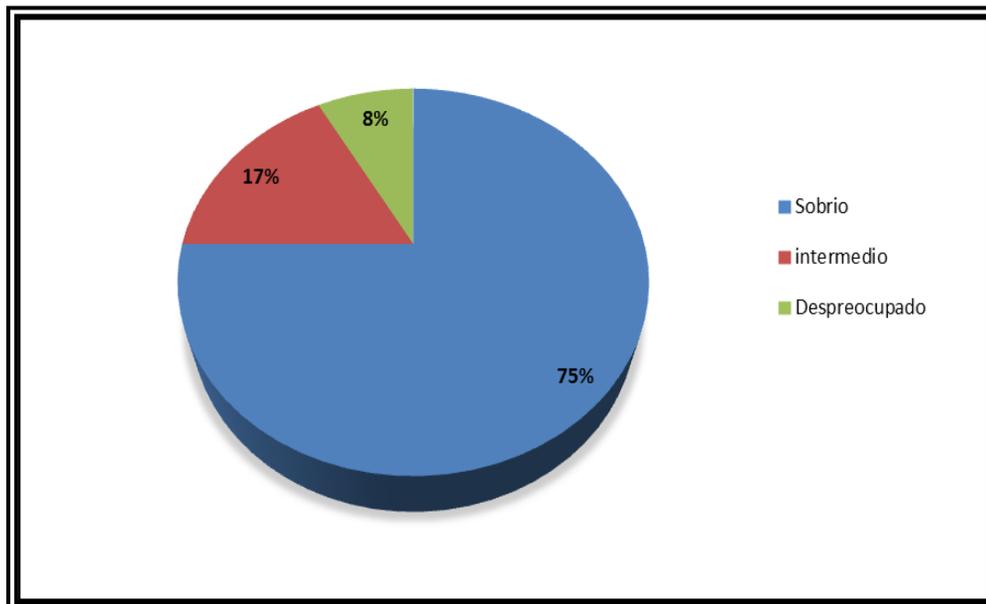


Figura 78. Porcentaje obtenido del Factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado en Mineral de Pozos, Guanajuato.

Este factor de CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente, depende directamente de los estándares culturales que se impongan a la persona acerca del bien y el mal, de lo correcto y lo incorrecto y que influyan en su conducta. Se le ha relacionado con el término psicoanalítico de “súper yo”, en donde los ideales morales de la cultura y el ambiente se interiorizan para controlar los impulsos del “ello” que llevan a la autosatisfacción.

Existe un vínculo entre la Conciencia del Deber (G) y la aprobación social, pues el hecho de aceptar y seguir reglas es mayormente aceptado en sociedades modernas que el hecho de no conformarse con los estándares establecidos. La conciencia del Deber (G) se relaciona con algunos otros factores primarios: la seriedad y sobriedad de F-, el Perfeccionismo (Q3+), el buen juicio y la honradez (M-); algunas correlaciones más pequeñas con la Estabilidad Emocional (C+) y la Tranquilidad (Q4-) sugieren que al seguir los parámetros y las reglas establecidas existe menos ansiedad que al confrontarlas. También se encontró una muy pequeña correlación con ser Tradicional (Q1-).

Los resultados escrupuloso u obediente representan el 8% de la población. Estas pertenecen a personas que se perciben a sí mismas como estrictos seguidores de reglas, principios y modales. En investigaciones anteriores se encontró que las personas con altas puntuaciones valoraban y seguían las exigencias y los valores de sociedades occidentales. Las personas conscientes del deber enfatizan la importancia de conformarse con reglamentaciones, además de que se describen a sí mismas como “ligados a las reglas, conscientes y perseverantes”. En la realidad pueden ser percibidos como inflexibles, moralistas y autosuficientes debido a su dogmatismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que siempre piensan cuidadosamente en lo que es correcto y propio antes de tomar una decisión; creen que cualquier persona debería insistir en adherirse a los estándares morales y que ellos respetan mucho más las reglas y los buenos modales, que la libertad de hacer lo que quieran.

Por su parte, de acuerdo a la figura 86, el nivel intermedio corresponde al 42% y el 50% a personas activas o desobligadas. Se refiere a las personas que evitan las reglas y los

reglamentos. Esto puede deberse a que los individuos poseen un desarrollo pobre del sentido del bien, el mal y la moral; o quizá se deba a que atribuyen valores que no se basan solamente en convencionalismos, sino que deciden qué tipo de reglas y principios deben gobernar sus acciones. Por lo general, su conducta tiene elementos de autonomía, necesidad de flexibilidad y también de juego; pueden presentar conflictos para acatarse a normas establecidas, reglamentos y estereotipos. Es importante determinar si la razón por la que su puntuación es baja se debe a que no desarrollaron sus estándares morales o si simplemente siguen estándares poco convencionales. En cualquiera de los casos, su conducta se percibe como impredecible a menos que conozcan los principios y las motivaciones que guían sus actos.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que creen que la mayoría de las reglas pueden romperse cuando existan buenas razones para hacerlo; que se molestan cuando se les pide que sigan pequeñas reglas de seguridad y que ser libres de hacer lo que quieran es mucho más importante que el respeto por las reglas o los buenos modales.

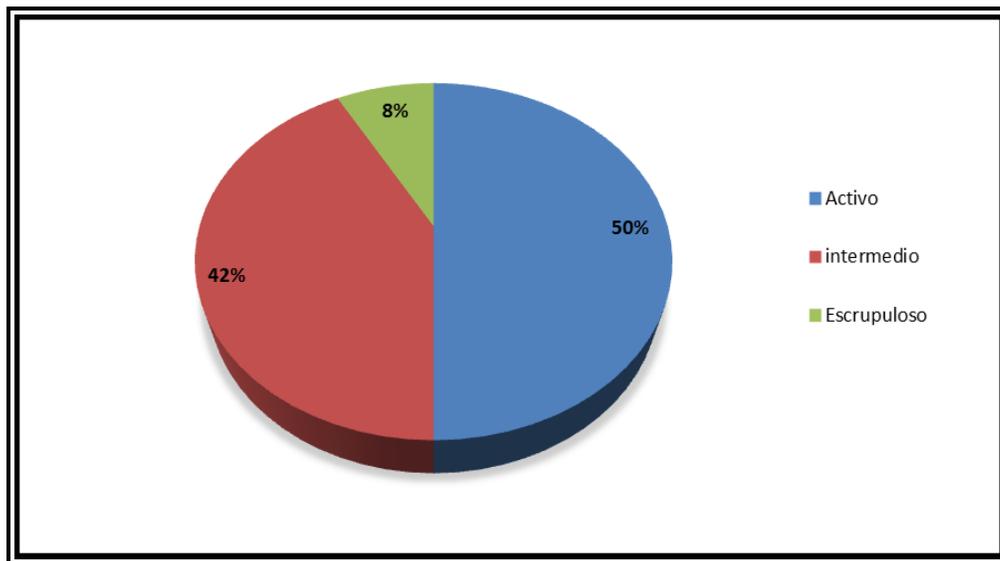


Figura 79. Porcentaje obtenido del Factor G, CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente en Mineral de Pozos, Guanajuato.

El factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado, se refiere a qué tan atrevida es la persona en las relaciones sociales; mantiene una fuerte relación con la autoestima, si la puntuación en H es alta puede deberse a una autoestima alta también, si por el contrario se puntea bajo una de las causas puede deberse a una baja autoestima.

La H+ se correlaciona con otros factores primarios, como la Calidez (A+), la Vivacidad (F+), la Sinceridad (N-), y la Dependencia del Grupo (Q2-). Todos ellos contribuyen al factor de segundo orden Extroversión (QS1); no obstante, H+ se refiere más a la audacia, la exhibición personal y el estatus.

Por otra parte, forma parte del factor de segundo orden Independencia (QS4), junto con la Dominancia (E+), la Confianza (L+) y la Apertura al Cambio (Q1+). La habilidad de ser atrevido en la interacción con otros juega un papel muy importante en la Independencia, aunque también envuelve elementos de persuasión y autoexpresión.

Las personas socialmente audaces o aventurados representan el 17 % y se consideran a sí mismas como atrevidas y aventureras en los grupos sociales y que no muestran temor a las relaciones sociales. Tienden a iniciar los contactos sociales y no les intimida congregar nuevas relaciones interpersonales.

Las calificaciones más extremas muestran una fuerte necesidad de exhibición con un toque de dominancia que se ve más marcado en este factor que en los componentes del factor de segundo orden Extroversión (QS1).

Respuestas Típicas: Estos individuos tienden a decir que iniciar conversaciones con extraños es sencillo para ellos; es común que se acoplen a cualquier grupo rápidamente y no les molesta hablar frente a un grupo numeroso.

Mientras que las personas recatadas o tímidas representan la mayor parte de la muestra con el 50 % y denotan a personas socialmente tímidas y cautas, que encuentran el hablar frente a un grupo bastante amenazante e incómodo. Estas experiencias apreciadas como difíciles pueden relacionar la timidez con una autoestima

disminuida; podemos observar esto sobre todo cuando se intentan nuevas relaciones interpersonales.

Respuestas Típicas: Dicen que comenzar conversaciones con extraños es difícil y duro para ellos, que suelen ser cautos y precavidos al conocer personas. También suelen sentirse apenados si de pronto se convierten en el centro de atención de un grupo de personas.

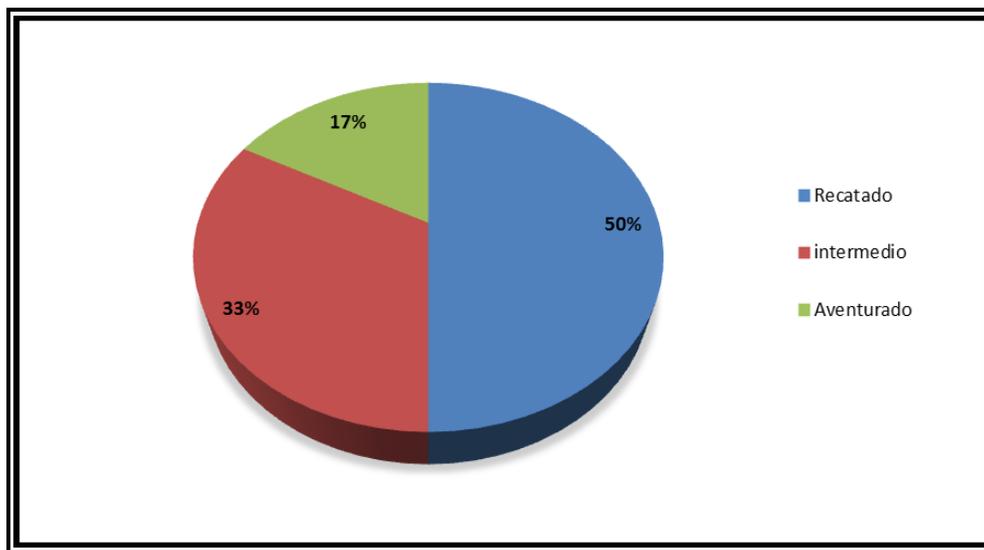


Figura 80. Porcentaje obtenido del Factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado en Mineral de Pozos, Guanajuato.

El Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico, es uno de los tres factores con diferencias significativas entre sexos. Como las mujeres son las poseedoras de puntuaciones más altas en I+, en general son ellas quienes se perciben más sensibles y sensitivas que los hombres.

Está relacionado con el concepto Junguiano de la función de juzgar Pensamiento vs. Sentimiento. A su vez, también se desarrolla con otros factores de primer orden como la Apertura al Cambio (Q1+), la Capacidad de Abstracción (M+) y la Calidez (A+); todos ellos, incluyendo la Sensibilidad (I+), forman el factor de segundo orden (QS3) Susceptibilidad. También presenta correlación, aunque más pequeña, con la Estabilidad Emocional (C-), la Deferencia (E-) y la Obediencia (G-).

Las personas afectuosas o prácticas representan el 83%, tienden a basar sus juicios en sus propios gustos y valores estéticos; confían en la empatía que sienten con los demás para llevar a cabo sus consideraciones. También tienden a ser personas más refinadas en sus gustos e intereses y más sentimentales que su contraparte. Una calificación extrema puede indicar que la persona se fija tanto en las características subjetivas de una situación que deja de lado los aspectos prácticos o funcionales.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que aprecian la belleza de un poema mucho más que la estrategia experta de un juego de fútbol; disfrutan más viendo trabajar a un artista que observando cómo se construye un edificio y que pueden emocionarse con una buena representación teatral o una novela.

Mientras que las personas calculadoras o utilitarias muestran menos sentimentalismo y prestan atención a cómo funcionan las cosas y cómo se desarrollan las situaciones. Tienden a preocuparse por la objetividad y la utilidad, y podrían excluir los sentimientos de los demás en sus consideraciones, porque no les complace ser vulnerables. Tienen la tendencia de ser emocionalmente maduros, dominantes y pocos conformistas; representando el 0% de la población y los de nivel intermedio el 17%.

Respuestas Típicas: Los individuos que puntúan bajo en este factor dicen que prefieren la lectura de una historia de acción que de una novela imaginativa y sentimental; son buenos para arreglar cosas y se interesan en investigar el funcionamiento de ellas; de niños pasaban más tiempo haciendo artefactos que leyendo.

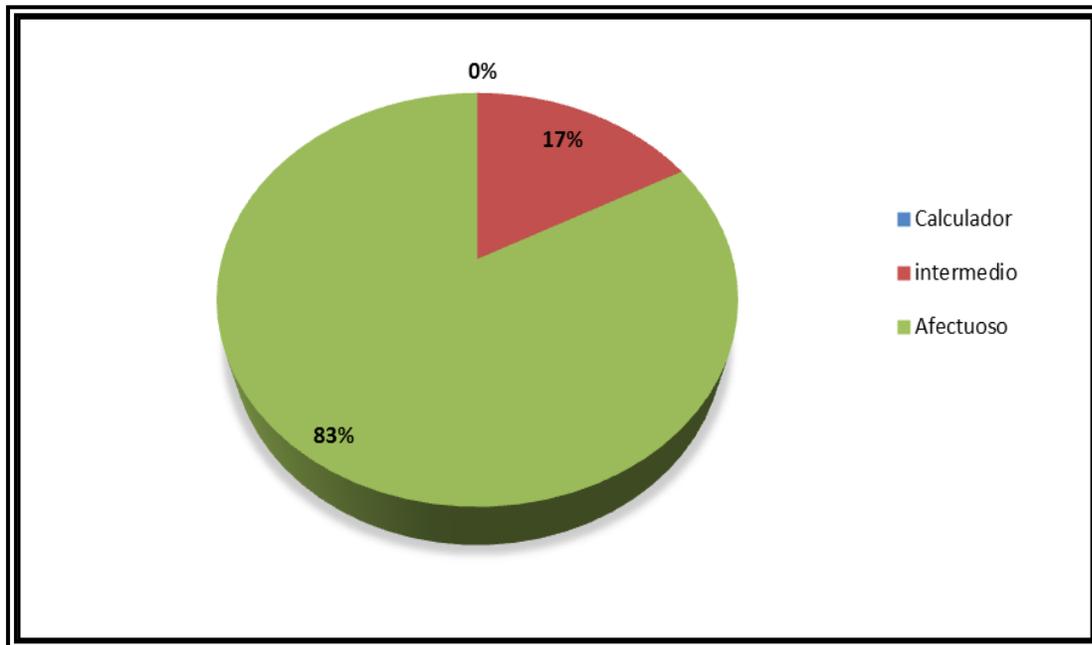


Figura 81. Porcentaje obtenido del Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico en Mineral de Pozos, Guanajuato.

El factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciacia, se relaciona con la tendencia a confiar en contraposición a ser suspicaz y un tanto paranoico con las intenciones o los motivos de la gente. La confianza es un rasgo deseable socialmente.

La Suspiciacia (L+) se correlaciona con Mucha Ansiedad (QS2), junto con ser reactivo (C-), aprehensivo (O+) y tenso (Q4+). También contribuye a la Independencia (QS4), lo mismo que ser dominante (E+), la apertura al cambio (Q1+) y la audacia social (H+).

De acuerdo con la figura 82, las personas con desconfianza o suspicaces representan el 25%, viven con el temor de que alguien se aproveche de ellos o que tome ventaja de la situación; es por ello que se perciben a sí mismos como separados de los demás. Posiblemente les cueste mucho trabajo relajar su “vigilancia” incluso en situaciones donde les convenga que lo hagan.

En el extremo la suspiciacia puede provocar que la desconfianza se torne animosa. En algunas situaciones pudiera deberse al momento actual que vive el evaluado, por ejemplo, los inmigrantes indocumentados presentan una calificación muy alta, que pudiera ser situacional.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que la diferencia radica esencialmente en lo que la gente dice que hará y lo que verdaderamente hace; que el ser franco y abierto los convierte en vulnerables para que los demás los hieran; que más de la mitad de la gente que conocen no son de fiar y que prestar atención a los motivos de los demás es importante.

Mientras que las personas confiadas son solo el 42 %, (figura 82), esperan ser bien tratados, que esperan lealtad y la buena intención de los demás. La confianza tiende a relacionarse con el sentimiento de bienestar y las relaciones satisfactorias. No obstante, la confianza extrema puede provocar ser presa fácil para los abusos, debido a que no confieren mayor importancia a las motivaciones de los otros.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que el ser franco y abierto los acerca a los demás; que más de la mitad de la gente que conocen son confiables y que prestar atención a los motivos de los demás no es tan importante.

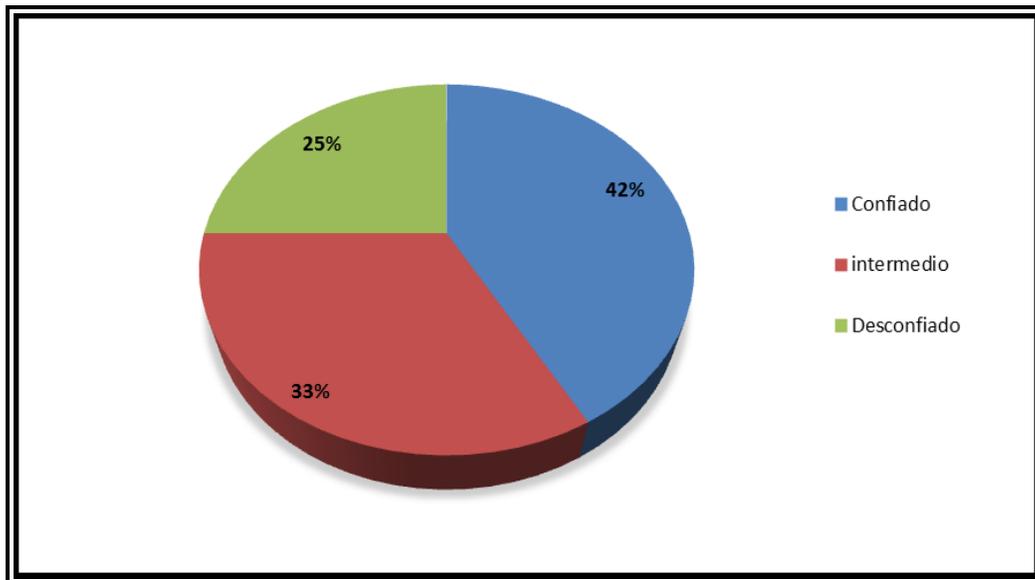


Figura 82. Porcentaje obtenido del Factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciousidad en Mineral de Pozos, Guanajuato.

El factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo, se refiere al tipo de cosas que la gente piensa o a las que les presta atención. Se correlaciona con otros factores: ser imaginativo (M+) con ser desobligado (G-), también con la apertura al

cambio (Q1+). Esto indica que el pensamiento de la gente se relaciona con solucionar problemas o situaciones con respuestas creativas e imaginativas o poco convencionales.

Contribuye a formar QS3 en el extremo de Tenacidad. La objetividad es más aceptada socialmente que la subjetividad o la abstracción. A este factor se le ha relacionado con las funciones perceptivas de Jung Sensación vs. Intuición.

Las personas imaginativas representan el 42% del total de la muestra poblacional, aunque estas tienden a orientarse más hacia los procesos mentales y las ideas, que hacia lo práctico; reflejan una vida interna muy activa y se le relaciona con la imagen de estar “presente físicamente, pero ausente en pensamiento”. Suelen ser abstractos, es decir, ocupados en sus pensamientos, con una imaginación y fantasía muy activas y algunas veces se pierden en sus pensamientos. A este rasgo se le relaciona con la creatividad, es muy probable estas personas generen ideas, sin considerar objetivamente a las personas involucradas o la complejidad de las situaciones.

Respuestas Típicas: Los individuos con estas características dicen que prestan mayor atención a los pensamientos y la imaginación que a las cosas prácticas, pueden abstraerse tanto en sus pensamientos que suelen perder cosas con facilidad o pierden la noción del tiempo.

Por su parte las personas prácticas u objetivas representan el 16% y se enfocan su atención en sus sentidos, sus percepciones, a datos observables y comprobables, y las relaciones del ambiente con sus percepciones. Al enfocarse en el ambiente encuentran fácilmente sus necesidades; aunque suelen pensar de forma práctica y objetiva, posiblemente no sean capaces de encontrar soluciones probables a problemas existentes. Pueden ser tan exageradamente concretos y literales que “se pierden el bosque por mirar los árboles”.

Respuestas Típicas: Dicen que sus pensamientos son esencialmente acerca de sensaciones y situaciones que se necesitan en el ambiente, más que soñar despierto. Sus ideas son realistas y prácticas.

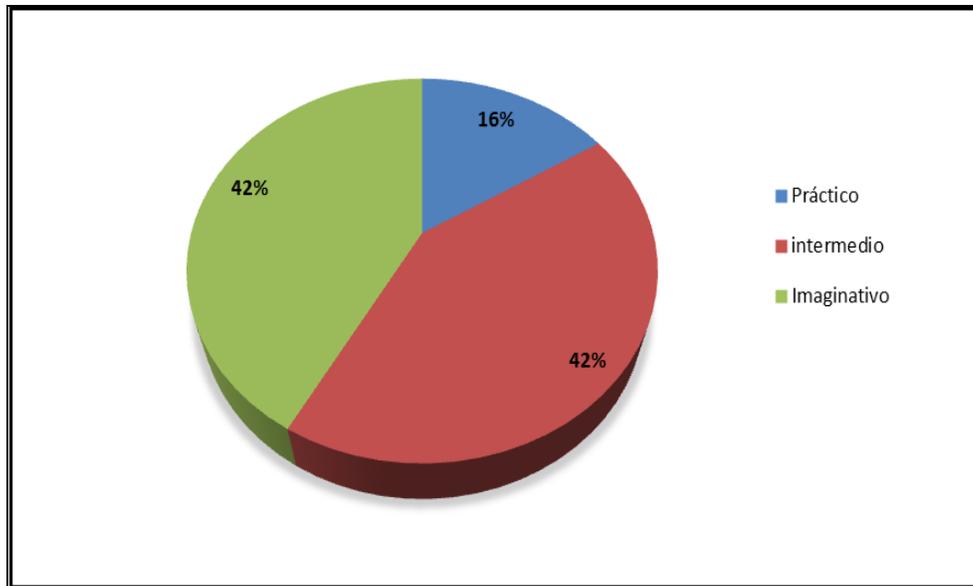


Figura 83. Porcentaje obtenido del Factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo en Mineral de Pozos, Guanajuato.

Este factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto, mide la tendencia a ser directo y abierto o por el contrario ser discreto y poco revelador. Es la actitud que tomamos acerca de las relaciones con los semejantes. N+ se correlaciona con la timidez (H-), ser reservado (A-) y la seguridad en sí mismo (Q2+).

El 17% de las personas manifiestan una personalidad de astucia o privacidad discreta, (figura 84), son sumamente cautas; con frecuencia pueden guardar su privacidad hasta crear una relación cercana con otra persona. Esto podría deberse al desinterés o temor a la cercanía con los demás.

Respuestas Típicas: Ellos dicen que tienden a mantener sus problemas para sí mismos, mucho más que comentarlos con amigos u otros; tienen dificultades para hablar acerca de sus asuntos personales y que la gente encuentra difícil acercárseles.

Mientras que el 58% son personas ingenuas o privacidad directa donde tienden a “poner todas sus cartas sobre la mesa”. Hablan acerca de sí mismos con facilidad, son genuinos, reveladores y directos. En el extremo suelen ser muy directos, incluso en situaciones donde les convendría no serlo.

Respuestas Típicas: Dicen que tienden a hablar acerca de sus sentimientos muy fácilmente y que responden de más a preguntas personales. Algunas veces se catalogan a sí mismos como imprudentes.

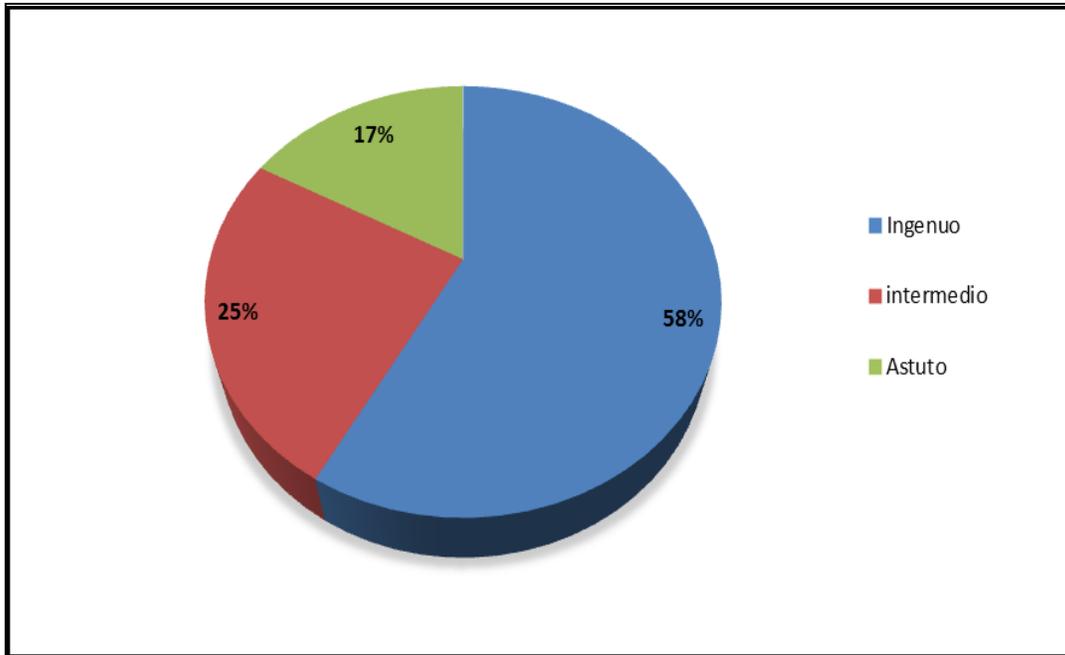


Figura 84. Porcentaje obtenido del Factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto en Mineral de Pozos, Guanajuato.

Este factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo, se refiere a la preocupación acerca de las cosas. Existen correlaciones con otros factores como con Afectado por Sentimientos (C-), Susplicacia (L+), y Tensión (Q4+). La aprehensión contribuye a la ansiedad general y obviamente a QS2. Hay Mucha Ansiedad.

Las personas aprensivas representan el 25%, tienden a preocuparse por cosas y sentirse aprehensivos e inseguros. A veces, estos sentimientos son la respuesta a alguna situación particular de la vida. En otros casos, son parte del patrón de respuestas de la persona y aparecen a través de situaciones de su vida. Preocuparse puede ser positivo, por ejemplo, anticipar el peligro o anticipar las consecuencias de sus acciones. Estas personas suelen tener una pobre presencia social.

Respuestas Típicas: Tienden a decir que son sensibles y que se preocupan demasiado acerca de las cosas que hicieron, les lastima el desagrado de la gente y tienden a autorecriminarse demasiado.

En el nivel intermedio se encuentra el 33% de la población y solo el 42% son seguros de sí mismo, es decir, no son aprehensivas ni se preocupan por parecer adecuadas. Se presentan confiadas y satisfechas. En extremo su confianza es inquebrantable, incluso en situaciones que demanden una autoevaluación o desarrollo personal. En estas circunstancias la confianza excesiva puede ser el resultado de bloquear el conocimiento o la conciencia de los aspectos negativos de sí mismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se preocupan mucho menos que la mayoría de la gente; no se preocupan por el agrado o desagrado social, y no pasan tiempo pensando en lo que pudieron haber dicho y no lo hicieron.

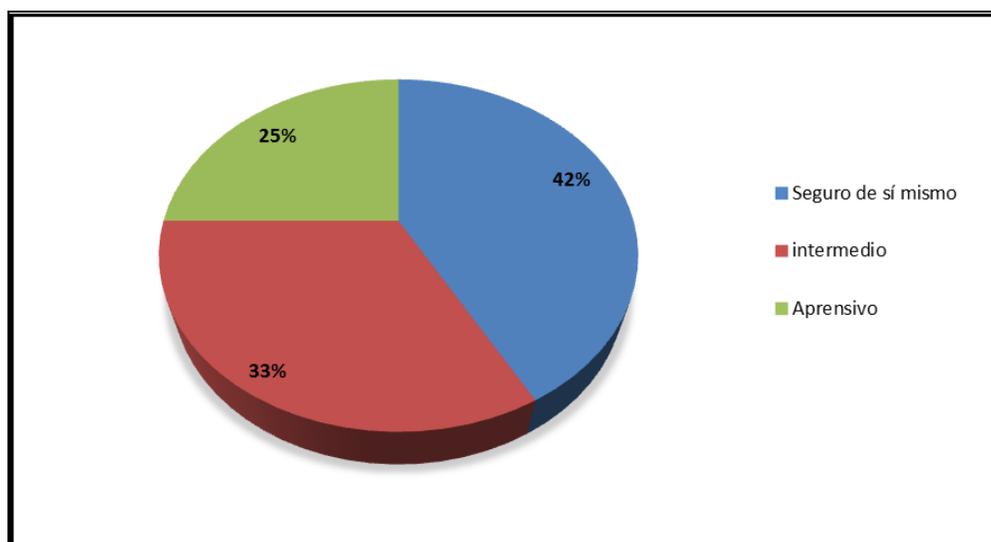


Figura 85. Porcentaje obtenido del Factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo en Mineral de Pozos, Guanajuato.

El factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador, mide qué tan abierta es la persona para cambiar o experimentar nuevas situaciones. Q1+ tiene correlación con algunos otros factores, entre ellos la Dominancia (E+), la Astucia social (H+) y la Perspicacia (L+) y todos ellos contribuyen a formar QS4 Independencia;

también contribuye a QS3 Tenacidad, junto con la Calidez (A+), la Sensibilidad (I+), y la Subjetividad (M+). Su tendencia principal es la del conformismo en oposición a abrirse a nuevas ideas.

Los poseedores de aptitud experimentador representan el 17%, tienden a pensar en formas de mejorar las cosas y disfrutan experimentando. Si perciben su entorno como insatisfactorio o aburrido, se inclinan a transformarlo en algo más adecuado.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta pensar en cosas nuevas que mejoren los procedimientos tradicionales, cuando encuentran a alguien interesante es porque esta persona tiene un punto de vista diferente y les aburre la rutina y los métodos familiares.

Mientras que las personas conservadoras son el 66%, figura 86, estos individuos prefieren las formas tradicionales, no cuestionan la forma de hacer las cosas; prefieren que su vida sea predecible y familiar, incluso si la vida no es ideal.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se sienten seguras y confiadas cuando realizan trabajos rutinarios y familiares. Las personas “diferentes” o poco convencionales no les agradan mucho, y creen que es más problemático tratar de cambiar las cosas que usar métodos probados y seguros por ser conocidos.

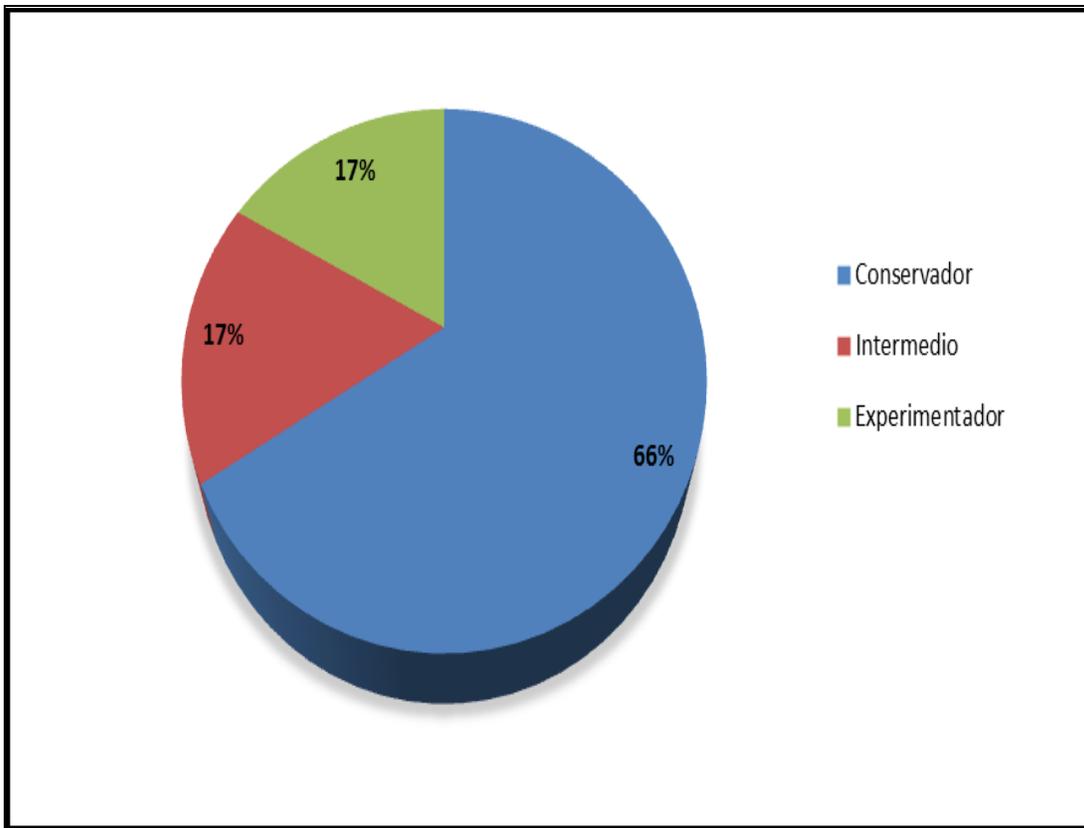


Figura 86. Porcentaje obtenido del Factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador en Mineral de Pozos, Guanajuato.

Este factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente, se refiere a la proximidad con otros, en un polo tenemos a las personas dependientes del grupo y en el otro polo están los que son autosuficientes. Este factor presenta correlaciones con otros de primer orden como la Calidez (A+), Viveza (F+), Audacia Social (H+) y la Astucia (N-) que juntos conforman el factor QS1 Extroversión.

El 66% son personas autosuficientes o independientes que gustan de estar solos y tomar sus decisiones por ellos mismos; por esto algunas veces tiene dificultad trabajando en equipo, y también encuentran difícil pedir ayuda cuando la necesitan. Actúan de forma autónoma cuando la necesidad apremia; aquellos que obtengan una puntuación excesiva posiblemente sean negligentes en cuestiones interpersonales y al encarar las consecuencias de sus actos.

Respuesta Típicas: Dicen que les gusta hacer sus planes y organización sin la intervención o interrupción de otros, podrían pasar toda una mañana sin querer hablar ni ver a nadie y prefieren trabajar solos que en un comité.

El 17% tiene dependencia grupal, (figura 87), prefieren estar rodeados de personas y les gusta hacer cosas con otros. Les gusta apoyarse en otros para tomar las mejores decisiones. La dependencia extrema podría no ser muy favorable en situaciones donde la ayuda no se encuentra cerca, lo mismo que cuando los consejos son pobres.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta participar con gente en la producción de algo, les gusta estar rodeados de personas y prefieren practicar deportes de conjunto y juegos en equipo o con una pareja.

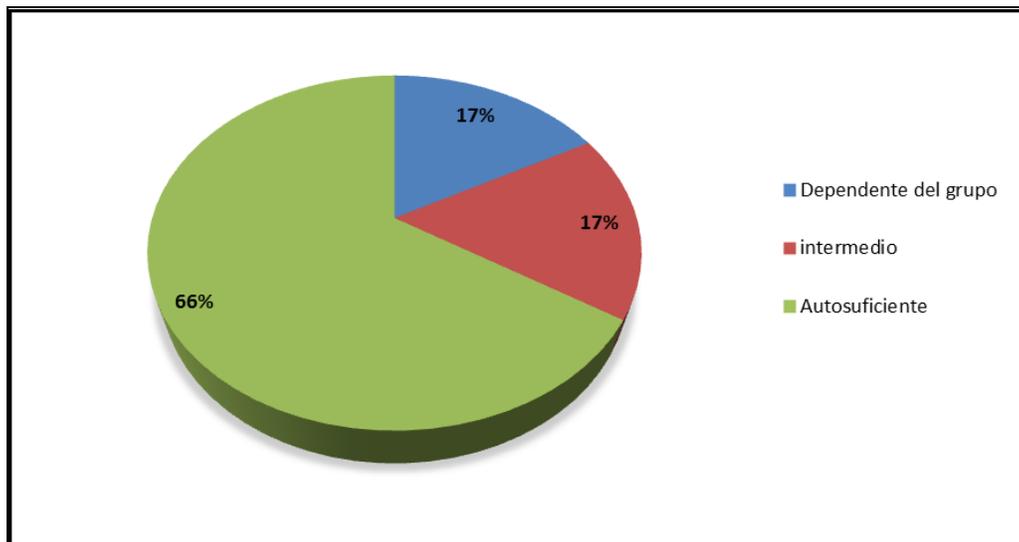


Figura 87. Porcentaje obtenido del Factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente en Mineral de Pozos, Guanajuato.

El factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado, se refiere a la obsesividad con los detalles de determinada situación. El perfeccionismo no siempre es bien recibido, aunque tradicionalmente se le considera como una cualidad.

Las personas controladas o perfeccionistas son el 25%, gustan de hacer las cosas correctamente, tienden a ser organizados y mantener las cosas siempre en su lugar, y planear con anticipación. Las personas perfeccionistas se sienten más cómodas en

situaciones predecibles y altamente organizadas. Al extremo pudiera parecer más como inflexibilidad.

Respuestas Típicas: Mantienen todas sus pertenencias perfectamente acomodadas y en orden, les gusta hacer las cosas de forma correcta y creen que cualquier trabajo merece toda su atención y meticulosidad.

Mientras que 42% son incontrolados o desordenados, figura 88, estas personas tienden a dejar las situaciones al destino, se sienten cómodas en circunstancias poco organizadas; tienden a ser percibidas como desordenadas, desorganizadas o poco preparadas. Las conductas organizativas no son importantes para ellas.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que no les molesta que su habitación luzca desordenada, no piensan las cosas de antemano cuando algún trabajo se lo demanda, y piensan que algunos trabajos no necesariamente tienen que hacerse con tanto cuidado como otros.

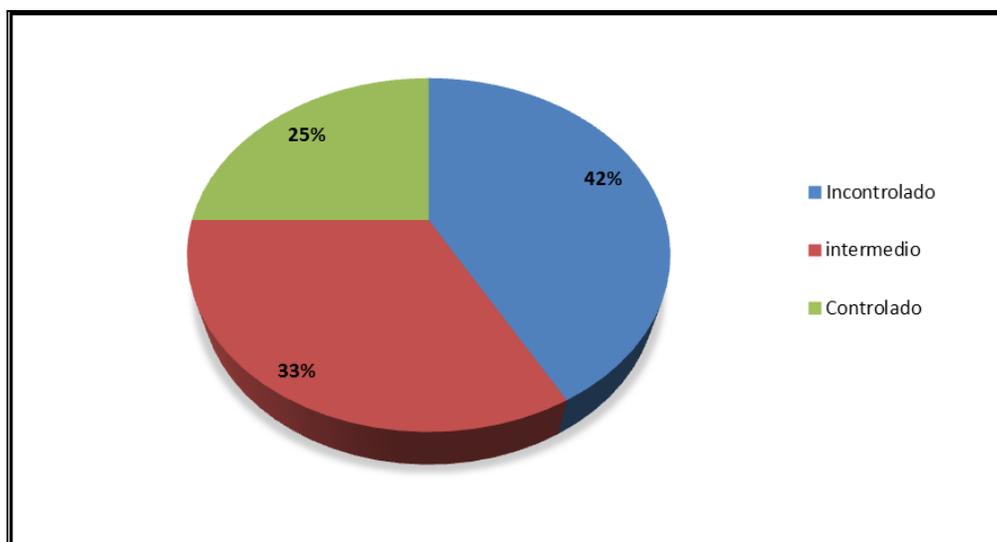


Figura 88. Porcentaje obtenido del Factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado en Mineral de Pozos, Guanajuato.

Finalmente, el factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso, se relaciona con la tensión y el nerviosismo. Es un factor determinante para la formación del QS2 Ansiedad.

Las personas que manifiestan una tensión corresponden al 33% del total de la población muestra, quienes tienden a tener una energía interminable y sentirse impacientes si se les hace esperar, mientras que una cantidad de tensión puede motivar la acción, la tensión extrema puede llevar a la impaciencia y posteriormente a la irritabilidad.

Existe la posibilidad de que la tensión sea un obstáculo para las acciones efectivas. Los psicólogos que interpretan este tipo de resultados deben investigar qué provoca dicha tensión, pues podría derivarse de una situación específica de la vida presente del evaluado o parte de su repertorio conductual.

Respuestas Típicas: Estas personas se sienten frustradas rápidamente, les molestan los cambios de planes repentinos y se impacientan cuando esperan algo.

Por su parte, el 67% tiene un equilibrio y el otro 0% tienden a sentirse relajados y tranquilos, son pacientes y su impaciencia es muy lenta. El relajamiento extremo puede crear un bajo nivel de energía que los desmotive a actuar, tal vez porque se sienten cómodos donde se encuentran en ese momento.

Respuestas Típicas: No les molesta que las personas los interrumpen, tienden a ser pacientes y no se impacientan o frustran mientras esperan, como la mayoría de la gente.

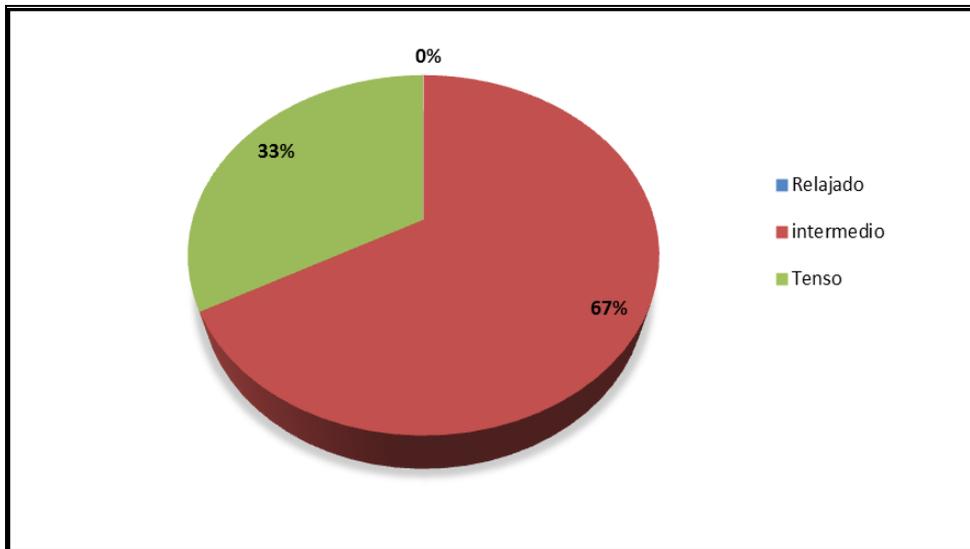


Figura 89. Porcentaje obtenido del Factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso en Mineral de Pozos, Guanajuato.

7.5.3. Test de los colores de Lüscher de la población de artesanos de Mineral de Pozos, Guanajuato

Situación presente

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher en relación a la situación presente del poblado de Mineral de Pozos, Guanajuato se observa en la figura 90, se encontró 10 factores del elemento evaluado.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

Se obtuvo 6% del factor X4X1: El ambiente le impacta rápidamente, y le conmueve con facilidades los sentimientos de los demás. Busca relaciones congeniales y una ocupación que se las proporcione.

El 6% del factor X2X3: Autoritarios o en un puesto de autoridad, pero propensos a creer que un mayor progreso va a ser difícil debido a los problemas que existen. Perseveran a pesar de la oposición.

El 6% del factor X2X5: Luchan para mejorar su imagen a los ojos de los demás y así conseguir que estos acepten y estén de acuerdo con sus necesidades y deseos.

El 32% del factor X1X2: Actúan de un modo ordenado y autónomo. Necesitan la comprensión empática de alguien que reconozca lo que vale y le dé su aprobación.

El 6% del factor X4: Son atraído por todo lo nuevo, moderno y misterioso. Propensos a aburrirse fácilmente con la monotonía de lo tradicional y lo corriente.

El 6% del factor X1X7: Necesitan amigos afectuosos, pero es intolerante con aquellos íntimos que no le muestran consideración. Si esto no lo consiguen pronto, son capaces de encerrarse dentro de sí y apartarse de ellos.

El 6% del factor X3X5: Participan con facilidad en todo lo que lleva consigo emociones o estimulación. Quieren sentirse excitado.

El 6% del factor X4X6: Inseguros. Buscan arriesgarse, estabilizarse, asegurarse sentimentalmente y encontrar un ambiente que le provea de mayor tranquilidad y le cause menos emociones.

El 20% del factor X2X1: Ordenados, metódicos y autónomos. Necesitan el respeto, el reconocimiento y la comprensión de sus íntimos.

El 6% del factor X3X1. Trabajan bien en colaboración con los demás. Necesitan una vida personal de comprensión mutua y sin oposiciones.

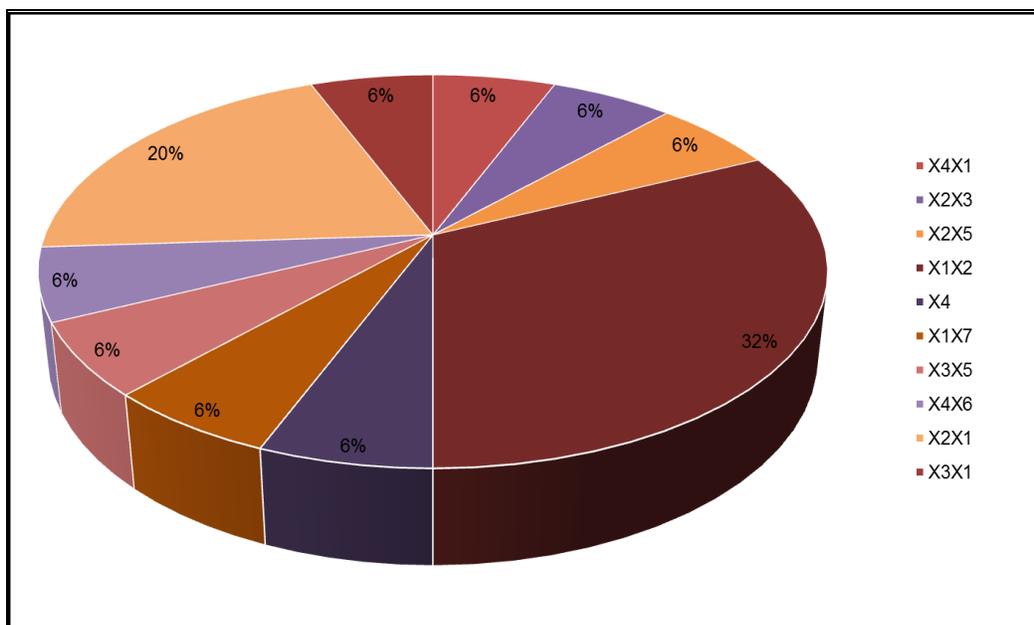


Figura 90. Situación presente de la población de artesanos de Mineral de Pozos, Guanajuato.

Focos de tensión

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado a focos de tensión aplicado en Mineral de Pozos, Guanajuato encontraron 16 diferentes focos de tensión.

A continuación, se describe la interpretación de cada foco de tensión encontrado:

- -4. Pesimismo agitado, temeroso de perder prestigio; mantiene un conflicto notable
- -0-7. Autodeterminación expectante
- -0-6. Exige estima como si tratara de un individuo excepcional
- -7-0. Dedicación intensa
- -3-0. Agitación despeará, mantiene un conflicto notable
- -2. Resistencia a adoptar las medidas necesarias para resolver la situación tensa, manifiesta un conflicto notable.
- -3. Impotencia, Manifiesta conflicto notable
- -1-7. Desequilibrio intranquilo originado por la falta de satisfacción afectiva; mantiene un conflicto sencillo
- -4-0. Expectación tensa
- -5. Correspondencia contralada y analítica
- -6-0. Exige estima como si tratara de un individuo excepcional
- -2-0. Compromiso sin resolver manifiesta un conflicto notable
- -0. Dedicación impaciente.
- -7-6. Exigencias de independencia y perfeccionismo
- -3-7. Deseo frustrado de independencia; mantiene un conflicto sencillo.
- -4-7. Vigilante y cauteloso, mantiene conflicto sencillo

El mayor porcentaje encontrado corresponde al factor de tensión -7-6 con 13% del total de la población, mientras que los demás factores de tensión se encuentran en rangos entre 5 y 8% respectivamente.

Se puede mencionar que la mayor parte de la población evaluada manifestó: Exigencias de independencia y perfeccionismo, lo anterior es expresada en las formas y detalles de los instrumentos musicales que realizan, así como en la composición e interpretación de las melodías que ejecuta.

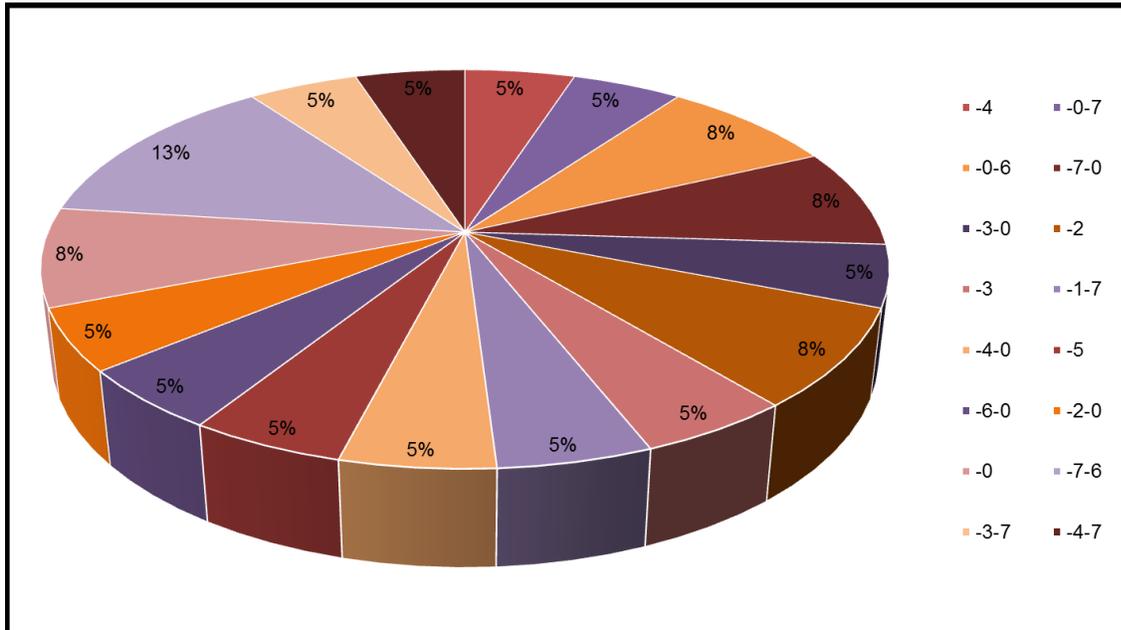


Figura 91 Focos de tensión de la población de artesanos de Mineral de Pozos, Guanajuato.

Objetivo deseado

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado al objetivo deseado aplicada a las personas evaluadas del poblado de Mineral de Pozos, Guanajuato se observa en la figura 92, donde se aprecia los porcentajes de cada objetivo deseado del poblado.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

El 8 % corresponde al factor +5+4 (violeta/amarillo): Quieren que sucedan hechos interesantes y emocionantes. Tienen capacidad para hacerse querer por los demás debidos a su interés manifiesto y a su trato agradable muy abierto. Son imaginativos en exceso e inclinado al fantaseo y a soñar despierto.

Un 8% al factor +5+3 (violeta/rojo): Aceptan fácil y rápidamente todo lo que le proporcione estimulación. Se preocupan por cosas que tienen una índole de intensa emoción, sea de tipo estimulante erótico u otro cualquiera. Quieren ser considerado como una personalidad emocionante e interesante, de un gran atractivo y una tremenda influencia sobre los demás. Emplean tácticas hábiles para evitar poner en

peligro sus posibilidades de éxito o socavar la confianza que los otros tiene puesta en él.

Un 17% al factor +5+2 (violeta/verde): Quieren causar una impresión favorable sobre los demás y ser visto por ellos como alguien con una personalidad especial. Y están, por lo tanto, constantemente observándolos para ver si logra esto y constatar cómo reaccionan ante su presencia; obrar así le hace sentir que mantiene el control de la situación: Emplean con astucia tácticas para tener influencia y obtener un especial reconocimiento. Son sensibles a todo lo que sea estético u origina.

Un 8% al factor +4+3 (amarillo/rojo): La necesidad de sentirse más afectivo en su actividad y de tener un ámbito más amplio de influencia lo convierte en una persona desasosegada; se deja llevar por sus deseos y esperanzas; Trata de extender en demasía su campo de acción.

Un 26% al factor +3 (rojo): Son personas con una actividad intensa, vital y animada que se deleita en la acción. Esta se dirige a conseguir éxitos y conquistas; existe en él un gran deseo de vivir la vida lo más intensamente posible.

Un 17% al factor +5+1 (violeta/azul): Ansían una ligazón tierna y empática y una situación idealizada de armonía. Tiene necesidad imperiosa de ternura y afecto. Son sensibles a todo lo que sea estético.

Un 8% al factor +4+6 (amarillo/marrón): Tratan de escapar de sus problemas, dificultades y tensiones por medio de decisiones precipitadas, obstinadas y desconsideradas o por medio de cambios de dirección.

Un 8% al factor +6+3 (marrón/rojo): Se mueven por un poderoso impulso hacia la sensualidad.

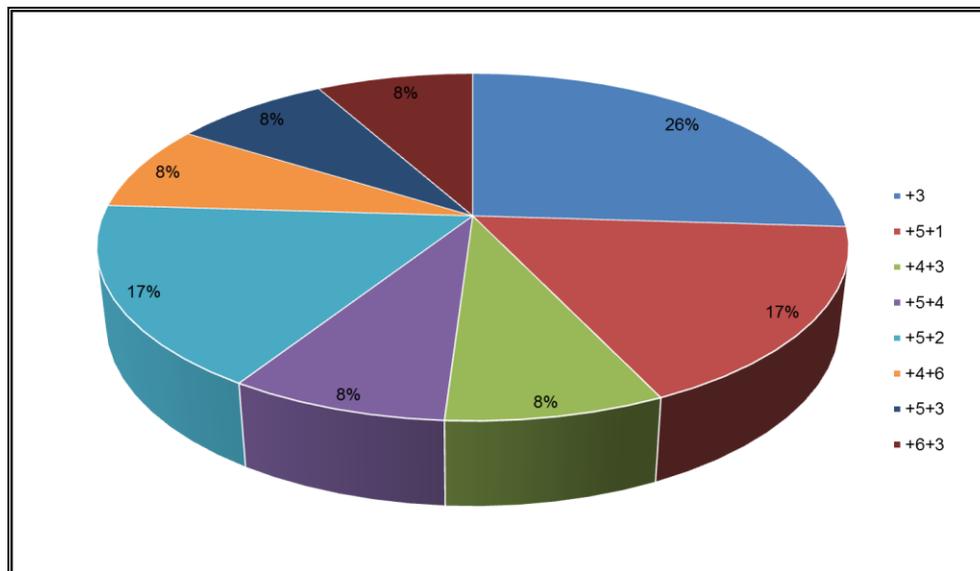


Figura 92. Porcentaje del objetivo deseado de la población de artesanos de Mineral de Pozos, Guanajuato.

7.5.4. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población de artesanos de Mineral de Pozos

La aplicación de la prueba de creatividad de Torrance aplicada a la población de artesanos-músicos de producción de instrumentos musicales de Mineral de Pozos, Guanajuato; presenta diferentes tareas de tipo gráfico y verbal para ser complementados, donde se apreció determinados componentes del pensamiento divergente, a través de cuatro componentes básicos: destacando la Fluidez, Flexibilidad, Elaboración y Originalidad.

Los resultados obtenidos muestran que la mayor parte de la población obtuvo un promedio de 7,9688 puntos en una escala de 1-10 de originalidad, es decir mantienen una alta capacidad de producir respuesta que son poco frecuentes en el entorno.

En cuanto a Flexibilidad se obtuvo 8,1250 puntos, este componente hace referencia a la capacidad de ver y abordar las situaciones de forma diferente. Este componente de la creatividad se valora analizando cuantas categorías de respuesta diferenciadas produjo la población.

El siguiente componente en cuanto a puntos obtenidos corresponde a la Elaboración, quien obtuvo 7,5313 puntos, este hace referencia a la capacidad de enriquecer

cualquier producción con detalles que, aunque no son necesarios para explicar la idea principal, la realzan.

El componente de Fluidez, obtuvo un puntaje bajo con tan solo 7,5625 puntos, este componente es la capacidad para producir muchas ideas, se valora por el número de respuesta emitidas, observe la figura 93.

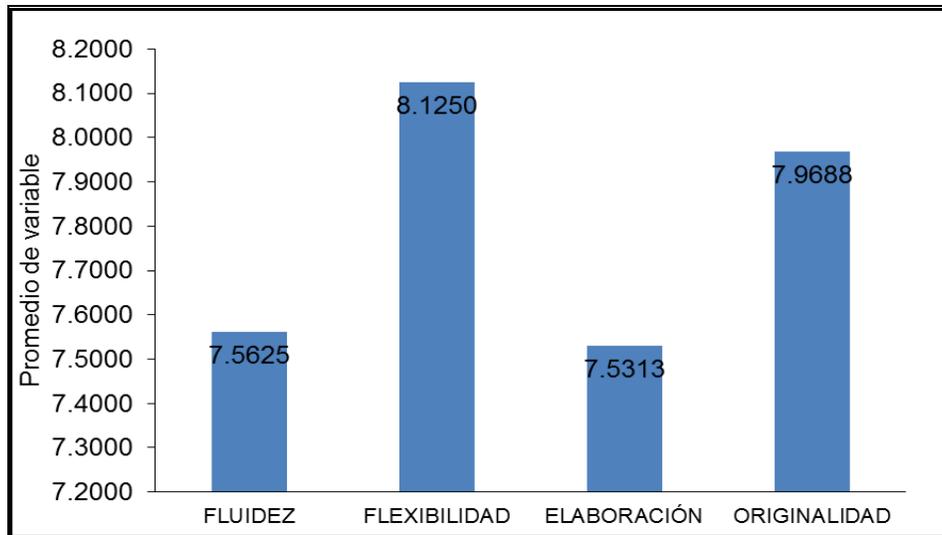


Figura 93. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creativities en Mineral de Pozos Guanajuato.

El promedio del puntaje global del índice de creatividad aplicada a la población de Mineral de Pozos fue de 7,7969 puntos, lo que implica que la población manifestó un rango de creatividad Alta.

Finalmente, los rangos obtenidos de la prueba de creatividad aplicada a la población de artesanos de Mineral de Pozos, el 37% obtuvo creatividad Media-Alta y el 63% creatividad Alta, mientras que la creatividad Media-Baja y creatividad Baja manifestó un porcentaje de 0.

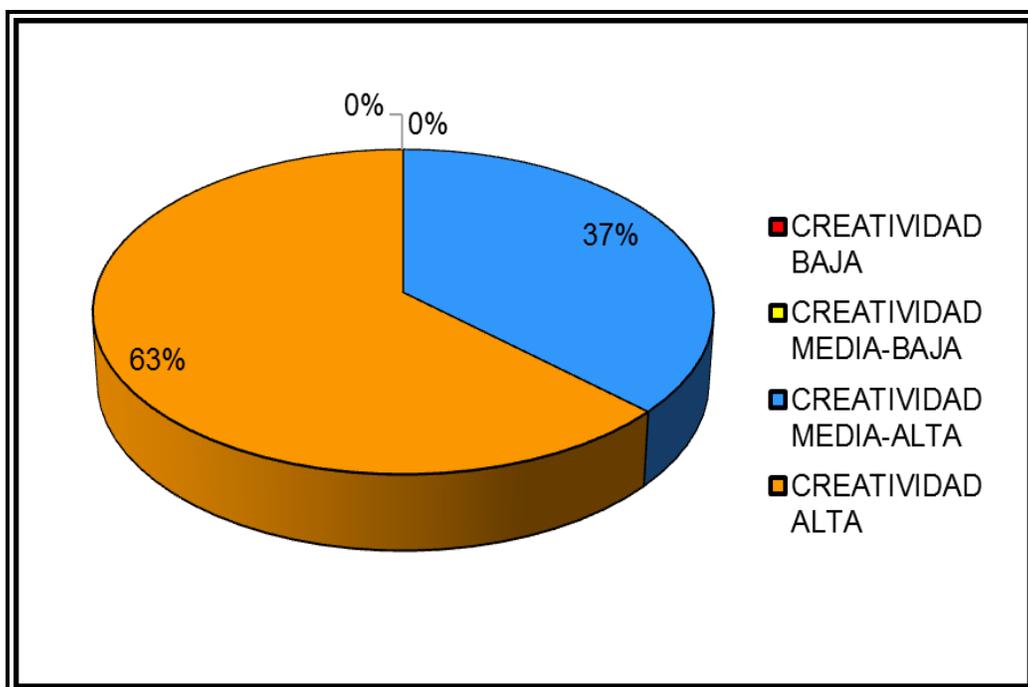


Figura 94. Porcentaje de los rangos de creatividad obtenidos en la población de Mineral de Pozos.

7.6. Resultados Artesanos de Cantera de Chimalhuacán, México

7.6.1. 16 Factores de personalidad

En relación con los resultados obtenidos en el Factor A (EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva), el 29 % manifiestan una tendencia expresiva a las relaciones interpersonales y se interesan en ocupaciones que tengan que ver con negociaciones o relaciones, además de que se sienten cómodos en situaciones donde exista cercanía con otros. Esta tendencia de personalidad es más deseable socialmente; sin embargo, puntuaciones extremadamente altas pueden indicar una necesidad imperante de relaciones cercanas y emotivas. Estas personas pueden sentirse incómodas en situaciones donde la cercanía en las relaciones que buscan no sea accesible.

Respuestas Típicas: Disfrutan con las personas que muestran abiertamente sus emociones y sentimientos. Prefieren trabajar en una oficina concurrida que en una habitación solitaria y sus amigos suelen describirlos como cálidos y confortantes.

Sin embargo, el mayor porcentaje de la población evaluada manifiesta una tendencia intermedia en relación a este factor, tal como se muestra en la Figura 95.

Mientras la tendencia Reservado que ocupa un 14 % de la muestra, lo que nos refleja a personas cautas y que difícilmente se involucran o se apegan a las personas o a las relaciones. Tienden a trabajar solos, frecuentemente en trabajos mecánicos, artísticos o intelectuales. Se muestran incómodos en situaciones que demandan abundante y frecuente interacción social o cercanía emocional. Algunos estudios muestran que las calificaciones extremadamente bajas pueden ser producto de la historia de relaciones insatisfactorias o decepcionantes.

Respuestas Típicas: Estas personas preferirían trabajar en un invento dentro de un laboratorio que enseñándoles a otros cómo funciona, y preferirían ser arquitectos que consejeros. Les provoca una fuerte incomodidad hablar o mostrar sus sentimientos, emociones y afectos.

Sin embargo, quien manifestó el mayor porcentaje fue el nivel intermedio con 57% de total de la población evaluada.

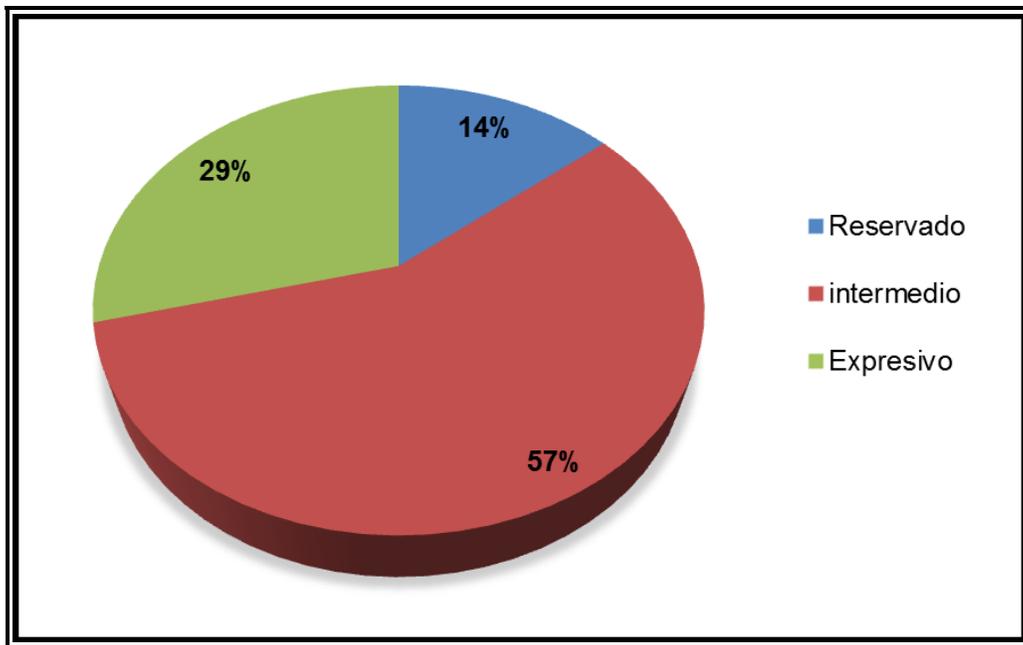


Figura 95. Porcentaje obtenido del Factor A, EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva en Chimalhuacán, México.

En el Factor B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto; las personas más inteligentes o con pensamiento abstracto representan el 28% de la muestra, esto refleja una gran habilidad mental, porque es poco común que por azar se haya llegado a la respuesta correcta.

Las características de las personas con puntuaciones altas son las siguientes: poseen una alta capacidad mental general, son perspicaces, aprenden con rapidez y son intelectualmente adaptables, se muestran como brillantes, se inclinan por tener intereses de orden intelectual, muestran buen juicio, una moral alta y son perseverantes.

En general esta escala no se ve afectada por el sexo o la raza; sin embargo, el nivel educacional sí la afecta.

De acuerdo con la figura 96, el 29% de los sujetos evaluados obtuvieron un porcentaje bajo debido a un alto número de respuestas incorrectas, también se asocia a una mala interpretación del cuestionamiento o pro alguna distracción por estímulos externos.

Estas situaciones ponen en desventaja el razonamiento de las personas.

Las personas que obtienen puntuaciones bajas tienden a escoger un número alto de respuestas incorrectas y aunque éste es un indicador breve, algunas veces no refleja la habilidad de razonamiento de la persona.

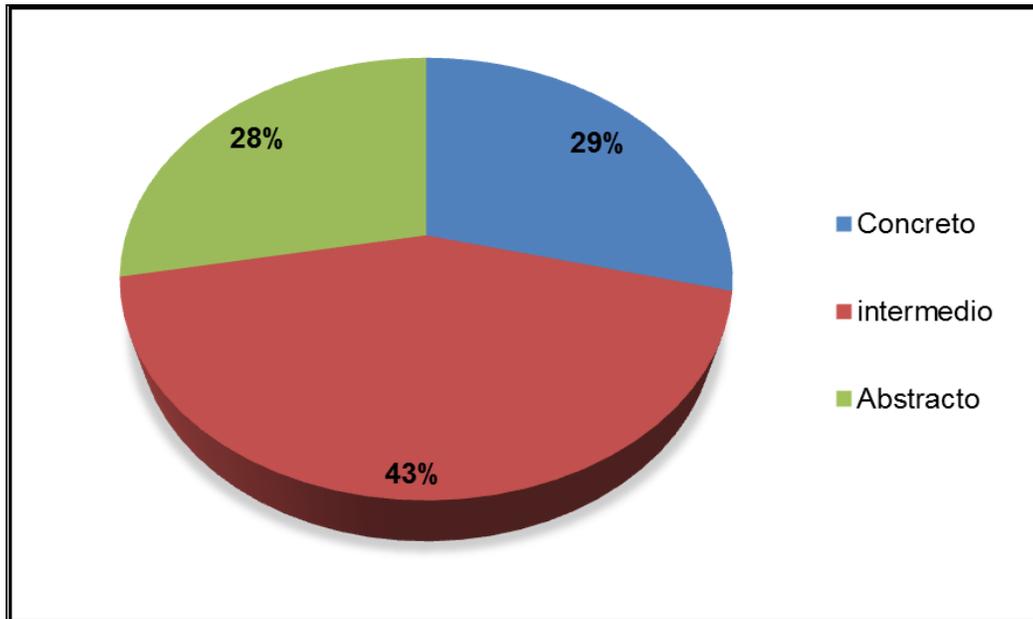


Figura 96. Porcentaje obtenido del B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto en Chimalhuacán, México.

El factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs. Emocionalmente Estable, mide lo concerniente a los sentimientos que se involucran en los retos cotidianos y tiene elementos de bienestar emocional. Se refiere a la capacidad de hacer frente a la vida con actitudes sociablemente deseables o, por el contrario, a admitir que uno se siente incapaz de manejar las propias emociones o sentimientos, o a adaptarse a la vida con ellos.

En este caso el 86% de la población manifestó una estabilidad emocional perturbable, lo que representa una cifra elevada en este parámetro evaluado, esto nos indica la tendencia a sentir que el control de la vida se desliza, que algunas veces no pueden controlar ni sus decisiones ni sus consecuencias.

También son indicadores de que el evaluado admite tener sentimientos negativos. Son personas fácilmente perturbables, se tornan emocionales cuando se frustran, inconsistentes en intereses y actitudes, tienden a desistir con facilidad, se preocupan, buscan situaciones problemáticas y evaden responsabilidades.

Por otro lado, de acuerdo a la figura 97, las emociones estables representan el 0 %. Las emociones estables tienden a tomar la vida con pasos grandes y manejar los eventos y emociones de forma adaptable y balanceada. Tienden a ser personas proactivas y adaptables, y sus decisiones tienden a ser de la misma forma.

Así mismo, esto puede indicar que el evaluado puede estar en contra de reportar o incluso experimentar los llamados “sentimientos negativos”. En este sentido se debe tener cuidado en la interpretación, pues posiblemente el evaluado esté escondiendo o negando algún problema para presentarse como una persona favorable.

Respuestas Típicas: Estas personas se describen a sí mismas como alguien que raramente se enfrenta a problemas que no puedan manejar; que usualmente al irse a dormir se sienten satisfechos con su día, y que se recuperan de las preocupaciones con facilidad.

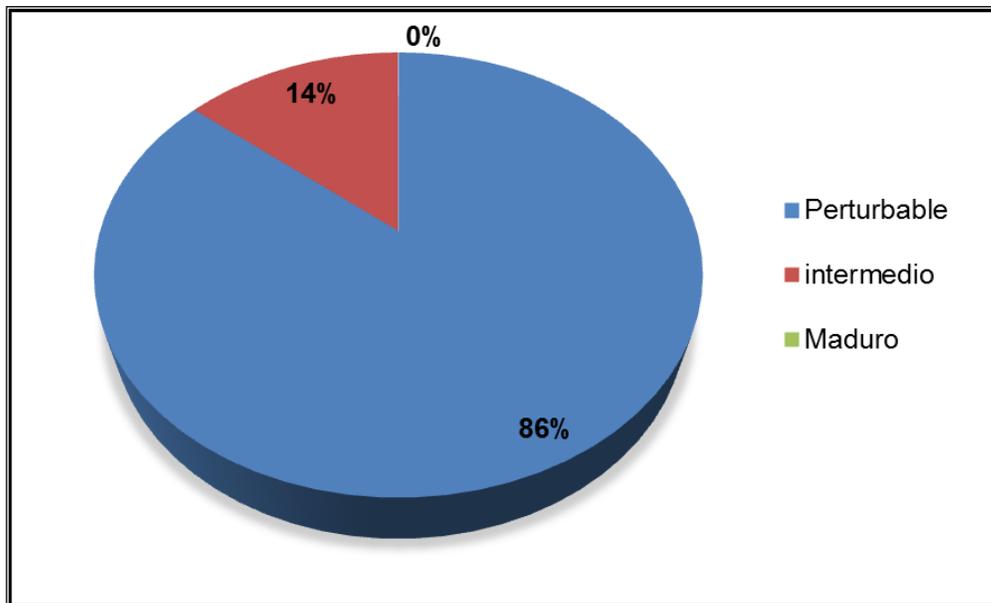


Figura 97. Porcentaje obtenido del factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs emocionalmente estable en Chimalhuacán, México.

El Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia, se refiere a la tendencia de imponer la propia voluntad sobre otros (dominancia) y su opuesto, condescender con los deseos de otros (deferencia). Se refiere mucho más a la dominancia que a la afirmación; ésta se refiere a hacer valer los propios derechos, deseos o caprichos y la dominancia implica el subyugar los deseos de otros para realizar los nuestros.

Este factor es uno de los tres en los cuales existe una diferencia significativa entre hombres y mujeres. Las puntuaciones brutas de los hombres son ligeramente mayores que las de las mujeres, lo que indica que suelen ser más dominantes los hombres que las mujeres.

El resultado referido a las personas ascendentes o afirmativas representa el 28% de la población estudiada, es decir, que estas personas tienden a ser fuertes, firmes, sin miedo a expresar sus opiniones, incluso cuando no se las piden y pujantes para obtener lo que quieren. Se sienten libres de criticar a otros y tratar de controlar su comportamiento.

La dominancia en un grado alto, pero no extremo permite una cierta presencia social, una imagen de firmeza es bien recibida en las sociedades modernas; sin embargo, la dominancia extrema puede alejar a personas que no desean ser subyugadas.

De acuerdo a la figura 98. El 43% la población manifiesta un nivel intermedio y el 29% son personas sumisas, estas tienden a evadir conflictos adecuándose a los deseos de otros. Suelen ser autodestructivas y dispuestas a poner de lado sus deseos y sentimientos. La deferencia extrema puede ser enajenante para las personas que buscan una respuesta más fuerte y participativa.

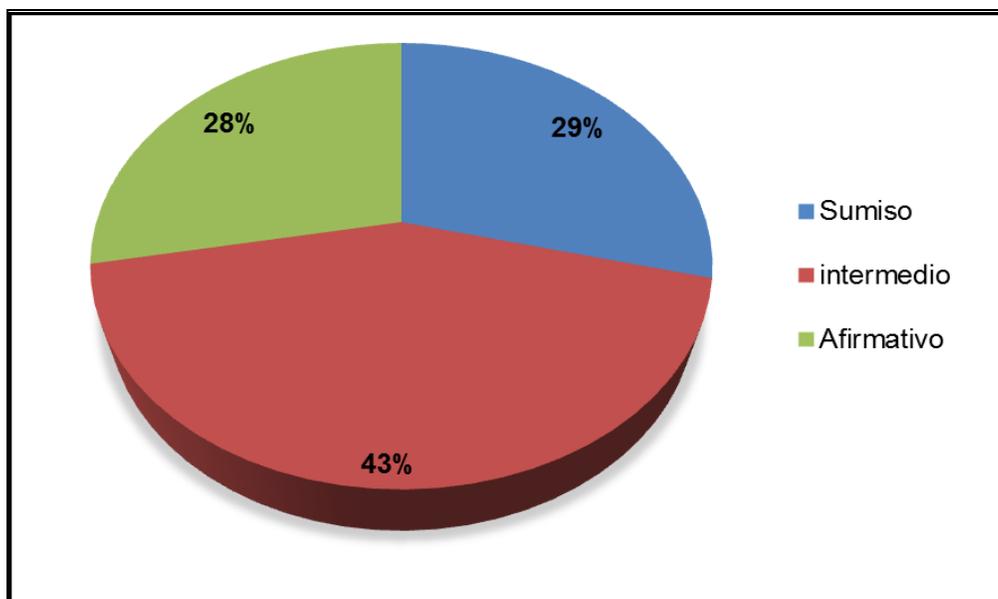


Figura 98. Porcentaje obtenido del Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia en Chimalhuacán, México.

La exuberancia del factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado, se compara con la expresividad y la espontaneidad natural de los niños antes de que aprendan el autocontrol.

Las personas despreocupadas o con entusiasmo representan el 14%, las cuales resultan ser entusiastas, espontáneas, que gustan de llamar la atención, así como de las situaciones sociales estimulantes. Las puntuaciones demasiado altas pueden indicar una volatilidad para considerarse como poco confiable o inmadura. Estas

personas, en su afán por llamar la atención, algunas veces se salen de proporción y asumen actitudes inapropiadas ante ciertas situaciones que requieren más decoro y recato.

Respuestas Típicas: Prefieren estar en medio del bullicio, la emoción y la actividad; dicen que prefieren vestirse de forma llamativa y con estilo, que de manera ordenada, tranquila y sobria. Disfrutan mucho hablar con amigos acerca de eventos sociales.

Mientras que el nivel intermedio representa el 29% y el 57% pertenecen a personas con sobriedad que toman la vida con mayor seriedad, suelen ser tranquilas, cautelosas y muy poco juguetonas. Tienden a reprimir su espontaneidad hasta los extremos de parecer taciturnos o demasiado contenidos. Aunque se les aprecia por maduros, no se les percibe como divertidos o entretenidos.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que prefieren trabajar en un pasatiempo tranquilo que asistir a una fiesta animada, que no disfrutan las competencias ni el humor televisivo y que creen más en la propiedad y la seriedad que en vivir “riendo felices”.

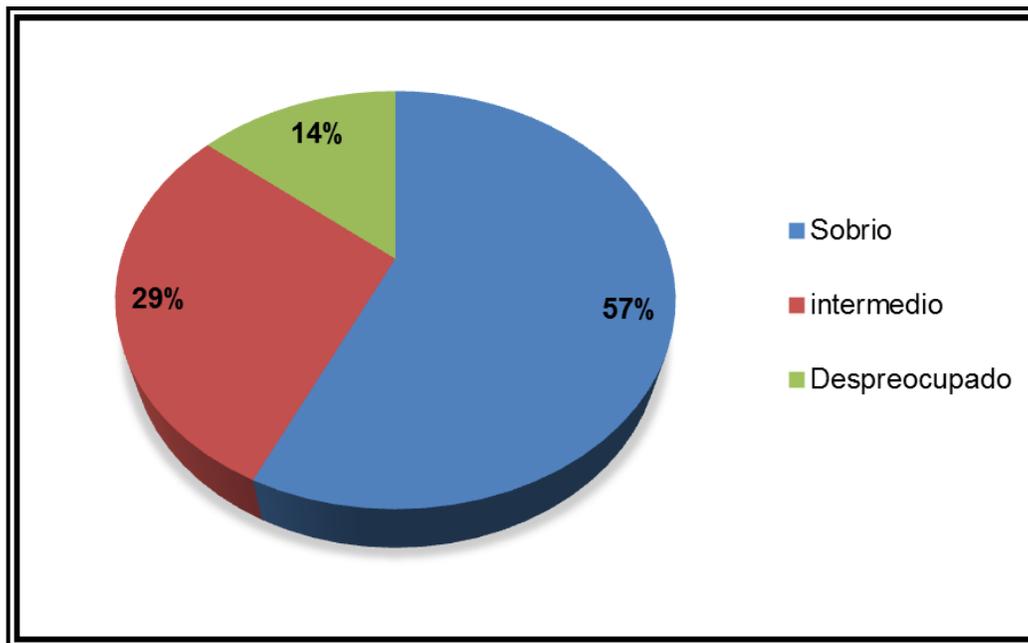


Figura 99. Porcentaje obtenido del Factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado en Chimalhuacán, México.

Este factor de CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente, depende directamente de los estándares culturales que se impongan a la persona acerca del bien y el mal, de lo correcto y lo incorrecto y que influyan en su conducta. Se le ha relacionado con el término psicoanalítico de “súper yo”, en donde los ideales morales de la cultura y el ambiente se interiorizan para controlar los impulsos del “ello” que llevan a la autosatisfacción.

Existe un vínculo entre la Conciencia del Deber (G) y la aprobación social, pues el hecho de aceptar y seguir reglas es mayormente aceptado en sociedades modernas que el hecho de no conformarse con los estándares establecidos. La conciencia del Deber (G) se relaciona con algunos otros factores primarios: la seriedad y sobriedad de F-, el Perfeccionismo (Q3+), el buen juicio y la honradez (M-); algunas correlaciones más pequeñas con la Estabilidad Emocional (C+) y la Tranquilidad (Q4-) sugieren que al seguir los parámetros y las reglas establecidas existe menos ansiedad que al confrontarlas. También se encontró una muy pequeña correlación con ser Tradicional (Q1-).

Los resultados escrupuloso u obediente representan el 0% de la población. Estas pertenecen a personas que se perciben a sí mismas como estrictos seguidores de reglas, principios y modales. En investigaciones anteriores se encontró que las personas con altas puntuaciones valoraban y seguían las exigencias y los valores de sociedades occidentales. Las personas conscientes del deber enfatizan la importancia de conformarse con reglamentaciones, además de que se describen a sí mismas como “ligados a las reglas, conscientes y perseverantes”. En la realidad pueden ser percibidos como inflexibles, moralistas, autosuficientes debido a su dogmatismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que siempre piensan cuidadosamente en lo que es correcto y propio antes de tomar una decisión; creen que cualquier persona debería insistir en adherirse a los estándares morales y que ellos respetan mucho más las reglas y los buenos modales, que la libertad de hacer lo que quieran.

Por su parte, de acuerdo a la figura 100, el nivel intermedio corresponde al 57% y el 43% a personas activas o desobligadas. Se refiere a las personas que evitan las reglas

y los reglamentos. Esto puede deberse a que los individuos poseen un desarrollo pobre del sentido del bien, el mal y la moral; o quizá se deba a que atribuyen valores que no se basan solamente en convencionalismos, sino que deciden qué tipo de reglas y principios deben gobernar sus acciones. Por lo general, su conducta tiene elementos de autonomía, necesidad de flexibilidad y también de juego; pueden presentar conflictos para acatarse a normas establecidas, reglamentos y estereotipos. Es importante determinar si la razón por la que su puntuación es baja se debe a que no desarrollaron sus estándares morales o si simplemente siguen estándares poco convencionales. En cualquiera de los casos, su conducta se percibe como impredecible a menos que conozcan los principios y las motivaciones que guían sus actos.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que creen que la mayoría de las reglas pueden romperse cuando existan buenas razones para hacerlo; que se molestan cuando se les pide que sigan pequeñas reglas de seguridad y que ser libres de hacer lo que quieran es mucho más importante que el respeto por las reglas o los buenos modales.

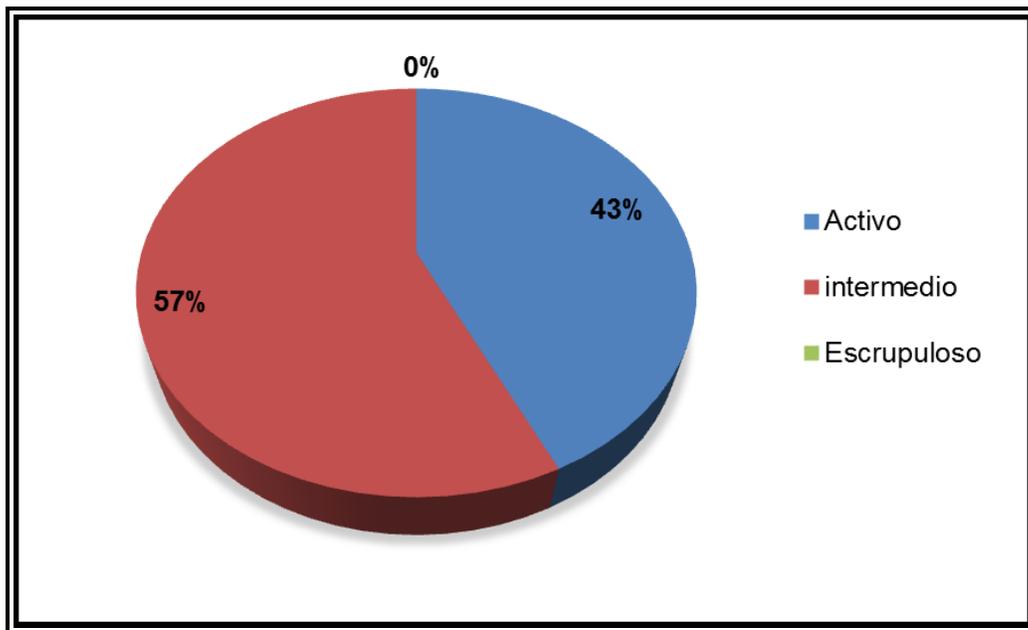


Figura 100. Porcentaje obtenido del Factor G, CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente en Chimalhuacán, México.

El factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado, se refiere a qué tan atrevida es la persona en las relaciones sociales; mantiene una fuerte relación con la autoestima, si la puntuación en H es alta puede deberse a una autoestima alta también, si por el contrario se puntea bajo una de las causas puede deberse a una baja autoestima.

La H+ se correlaciona con otros factores primarios como la Calidez (A+), la Vivacidad (F+), la Sinceridad (N-), y la Dependencia del Grupo (Q2-). Todos ellos contribuyen al factor de segundo orden Extroversión (QS1); no obstante, H+ se refiere más a la audacia, la exhibición personal y el estatus.

Por otra parte, forma parte del factor de segundo orden Independencia (QS4), junto con la Dominancia (E+), la Confianza (L+) y la Apertura al Cambio (Q1+). La habilidad de ser atrevido en la interacción con otros juega un papel muy importante en la Independencia, aunque también envuelve elementos de persuasión y autoexpresión.

Las personas socialmente audaces o aventuradas representan el 28% y son personas que se consideran a sí mismas como atrevidas y aventureras en los grupos sociales y que no muestran temor a las relaciones sociales. Tienden a iniciar los contactos sociales y no les intimida congregar nuevas relaciones interpersonales.

Las calificaciones más extremas muestran una fuerte necesidad de exhibición con un toque de dominancia que se ve más marcado en este factor que en los componentes del factor de segundo orden Extroversión (QS1).

Respuestas Típicas: Estos individuos tienden a decir que iniciar conversaciones con extraños es sencillo para ellos; es común que se acoplen a cualquier grupo rápidamente y no les molesta hablar frente a un grupo numeroso.

Mientras que las personas recatadas o tímidas representan el 43 % y denotan a personas socialmente tímidas y cautas, que encuentran el hablar frente a un grupo bastante amenazante e incómodo. Estas experiencias apreciadas como difíciles pueden relacionar la timidez con una autoestima disminuida; podemos observar esto sobre todo cuando se intentan nuevas relaciones interpersonales.

Respuestas Típicas: Dicen que comenzar conversaciones con extraños es difícil y duro para ellos, que suelen ser cautos y precavidos al conocer personas. También suelen sentirse apenados si de pronto se convierten en el centro de atención de un grupo de personas.

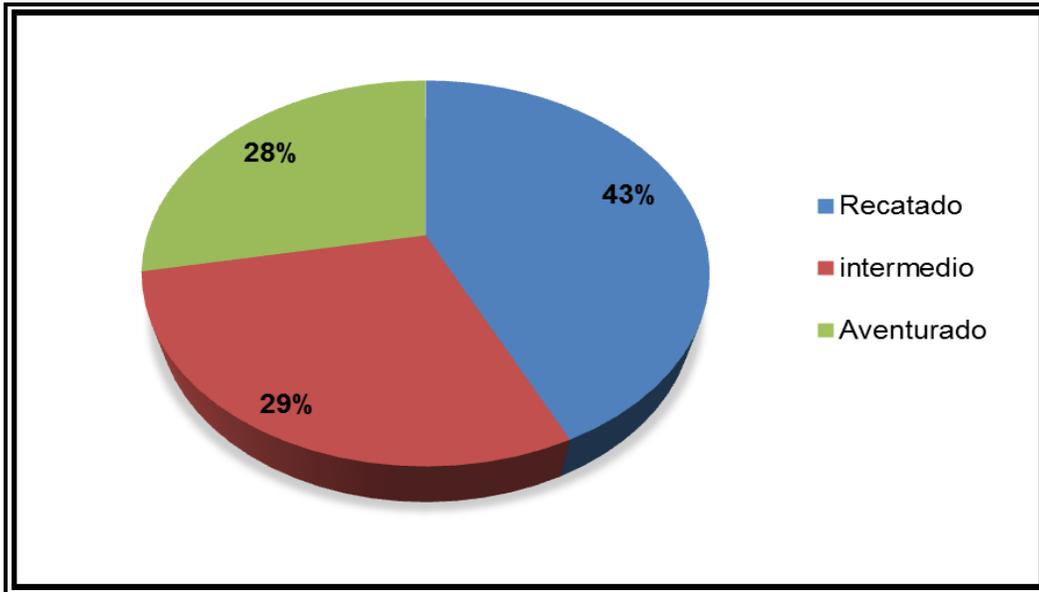


Figura 101. Porcentaje obtenido del Factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado en Chimalhuacán, México.

El Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico, es uno de los tres factores con diferencias significativas entre sexos. Como las mujeres son las poseedoras de puntuaciones más altas en I+, en general son ellas quienes se perciben más sensibles y sensitivas que los hombres.

Está relacionado con el concepto Junguiano de la función de juzgar Pensamiento vs. Sentimiento. A su vez, también se desarrolla con otros factores de primer orden como la Apertura al Cambio (Q1+), la Capacidad de Abstracción (M+) y la Calidez (A+); todos ellos, incluyendo la Sensibilidad (I+), forman el factor de segundo orden (QS3) Suceptibilidad. También presenta correlación, aunque más pequeña, con la Estabilidad Emocional (C-), la Deferencia (E-) y la Obediencia (G-).

Las personas afectuosas o prácticas representan el 43%, tienden a basar sus juicios en sus propios gustos y valores estéticos; confían en la empatía que sienten con los demás para llevar a cabo sus consideraciones. También tienden a ser personas más refinadas en sus gustos e intereses y más sentimentales que su contraparte. Una calificación extrema puede indicar que la persona se fija tanto en las características subjetivas de una situación que deja de lado los aspectos prácticos o funcionales.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que aprecian la belleza de un poema mucho más que la estrategia experta de un juego de fútbol; disfrutan más viendo trabajar a un artista que observando cómo se construye un edificio y que pueden emocionarse con una buena representación teatral o una novela.

Mientras que las personas calculadoras o utilitarias muestran menos sentimentalismo y prestan atención a cómo funcionan las cosas y cómo se desarrollan las situaciones. Tienden a preocuparse por la objetividad y la utilidad, y podrían excluir los sentimientos de los demás en sus consideraciones, porque no les complace ser vulnerables. Tienen la tendencia de ser emocionalmente maduros, dominantes y pocos conformistas; representando el 0% de la población.

Respuestas Típicas: Los individuos que puntúan bajo en este factor dicen que prefieren la lectura de una historia de acción que de una novela imaginativa y sentimental; son buenos para arreglar cosas y se interesan en investigar el funcionamiento de ellas; de niños pasaban más tiempo haciendo artefactos que leyendo.

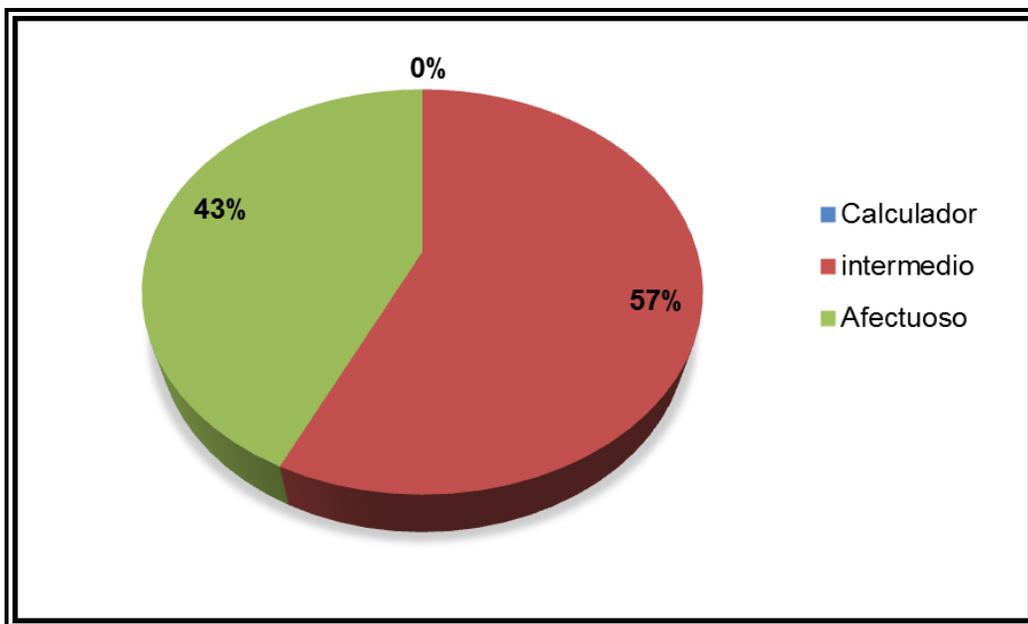


Figura 102. Porcentaje obtenido del Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico en Chimalhuacán, México.

El factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciona, se relaciona con la tendencia a confiar en contraposición a ser suspicaz y un tanto paranoico con las intenciones o los motivos de la gente. La confianza es un rasgo deseable socialmente.

La Suspiciona (L+) se correlaciona con Mucha Ansiedad (QS2), junto con ser reactivo (C-), aprehensivo (O+) y tenso (Q4+). También contribuye a la Independencia (QS4), lo mismo que ser dominante (E+), la apertura al cambio (Q1+) y la audacia social (H+).

De acuerdo con la figura 103, las personas con desconfianza o suspicaces representan el 71%, viven con el temor de que alguien se aproveche de ellos o que tome ventaja de la situación; es por ello que se perciben a sí mismos como separados de los demás. Posiblemente les cueste mucho trabajo relajar su “vigilancia” incluso en situaciones donde les convenga que lo hagan.

En el extremo la suspiciona puede provocar que la desconfianza se torne animosa. En algunas situaciones pudiera deberse al momento actual que vive el evaluado, por ejemplo, los inmigrantes indocumentados presentan una calificación muy alta, que pudiera ser situacional.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que la diferencia radica esencialmente en lo que la gente dice que hará y lo que verdaderamente hace; que el ser franco y abierto los convierte en vulnerables para que los demás los hieran; que más de la mitad de la gente que conocen no son de fiar y que prestar atención a los motivos de los demás es importante.

Mientras que las personas confiadas son solo el 29%, figura 9, esperan ser bien tratados, que esperan lealtad y la buena intención de los demás. La confianza tiende a relacionarse con el sentimiento de bienestar y las relaciones satisfactorias. No obstante, la confianza extrema puede provocar ser presa fácil para los abusos, debido a que no confieren mayor importancia a las motivaciones de los otros.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que el ser franco y abierto los acerca a los demás; que más de la mitad de la gente que conocen son confiables y que prestar atención a los motivos de los demás no es tan importante.

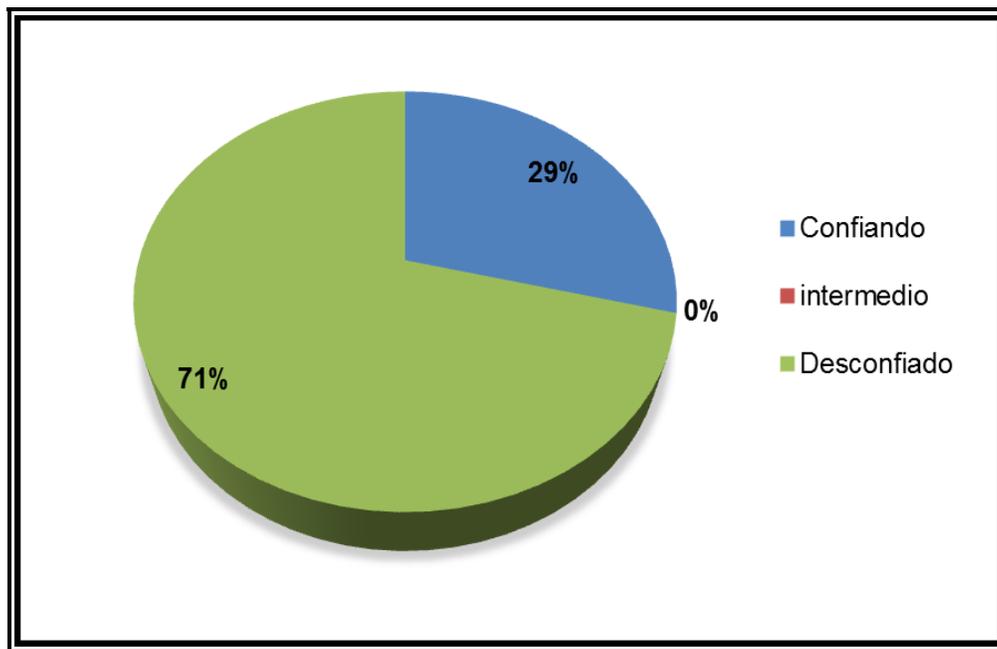


Figura 103. Porcentaje obtenido del Factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciousidad en Chimalhuacán, México.

El factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo, se refiere al tipo de cosas que la gente piensa o a las que les presta atención. Se correlaciona con otros factores: ser imaginativo (M+) con ser desobligado (G-), también con la apertura al cambio (Q1+). Esto indica que el pensamiento de la gente se relaciona con solucionar problemas o situaciones con respuestas creativas e imaginativas o poco convencionales.

Contribuye a formar QS3 en el extremo de Tenacidad. La objetividad es más aceptada socialmente que la subjetividad o la abstracción. A este factor se le ha relacionado con las funciones perceptivas de Jung Sensación vs. Intuición.

Las personas imaginativas representan el 15% del total de la muestra poblacional, aunque estas tienden a orientarse más hacia los procesos mentales y las ideas, que hacia lo práctico; reflejan una vida interna muy activa y se le relaciona con la imagen de estar “presente físicamente, pero ausente en pensamiento”. Suelen ser abstractos, es decir, ocupados en sus pensamientos, con una imaginación y fantasía muy activas y algunas veces se pierden en sus pensamientos. A este rasgo se le relaciona con la creatividad, es muy probable estas personas generen ideas, sin considerar objetivamente a las personas involucradas o la complejidad de las situaciones.

Respuestas Típicas: Los individuos con estas características dicen que prestan mayor atención a los pensamientos y la imaginación que a las cosas prácticas, pueden abstraerse tanto en sus pensamientos que suelen perder cosas con facilidad o pierden la noción del tiempo.

Por su parte las personas prácticas u objetivas representan el 71%, se enfocan su atención en sus sentidos, sus percepciones, a datos observables y comprobables, y las relaciones del ambiente con sus percepciones. Al enfocarse en el ambiente encuentran fácilmente sus necesidades; aunque suelen pensar de forma práctica y objetiva, posiblemente no sean capaces de encontrar soluciones probables a problemas existentes. Pueden ser tan exageradamente concretos y literales que “se pierden el bosque por mirar los árboles”.

Respuestas Típicas: Dicen que sus pensamientos son esencialmente acerca de sensaciones y situaciones que se necesitan en el ambiente, más que soñar despierto. Sus ideas son realistas y prácticas.

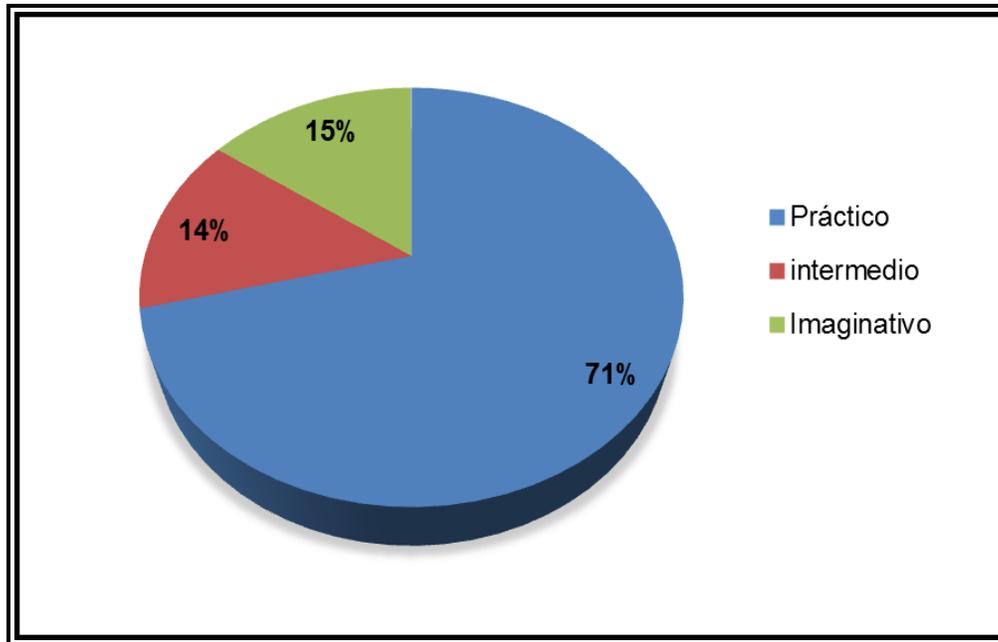


Figura 104. Porcentaje obtenido del Factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo en Chimalhuacán, México.

Este factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto, mide la tendencia a ser directo y abierto o por el contrario ser discreto y poco revelador. Es la actitud que tomamos acerca de las relaciones con los semejantes. N+ se correlaciona con la timidez (H-), ser reservado (A-) y la seguridad en sí mismo (Q2+).

El 0% de las personas manifiestan una personalidad de astucia o privacidad discreta, (figura 105), son sumamente cautas; con frecuencia pueden guardar su privacidad hasta crear una relación cercana con otra persona. Esto podría deberse al desinterés o temor a la cercanía con los demás.

Respuestas Típicas: Ellos dicen que tienden a mantener sus problemas para sí mismos, mucho más que comentarlos con amigos u otros; tienen dificultades para hablar acerca de sus asuntos personales y que la gente encuentra difícil acercárseles.

Mientras que el 71% son personas ingenuas o privacidad directa donde tienden a “poner todas sus cartas sobre la mesa”. Hablan acerca de sí mismos con facilidad, son genuinos, reveladores y directos. En el extremo suelen ser muy directos, incluso en situaciones donde les convendría no serlo.

Respuestas Típicas: Dicen que tienden a hablar acerca de sus sentimientos muy fácilmente y que responden de más a preguntas personales. Algunas veces se catalogan a sí mismos como imprudentes.

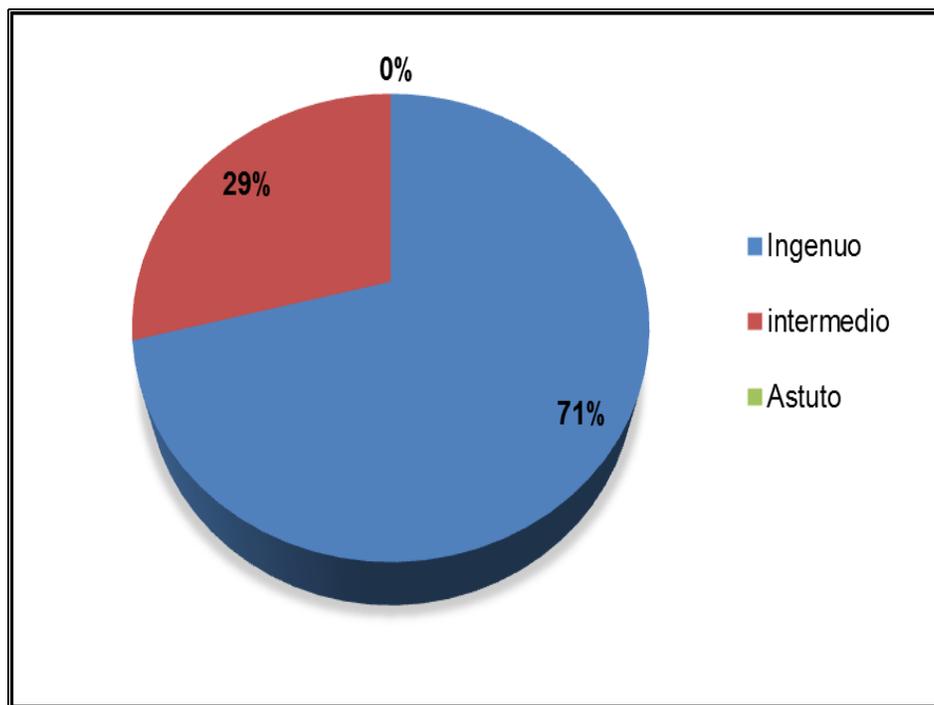


Figura 105. Porcentaje obtenido del Factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto en Chimalhuacán, México.

Este factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo, se refiere a la preocupación acerca de las cosas. Existen correlaciones con otros factores como con Afectado por Sentimientos (C-), Susplicacia (L+), y Tensión (Q4+). La aprehensión contribuye a la ansiedad general y obviamente a QS2. Hay Mucha Ansiedad.

A veces, estos sentimientos son la respuesta a alguna situación particular de la vida. En otros casos, son parte del patrón de respuestas de la persona y aparecen a través

de situaciones de su vida. Preocuparse puede ser positivo, por ejemplo, anticipar el peligro o anticipar las consecuencias de sus acciones. Estas personas suelen tener una pobre presencia social.

Respuestas Típicas: Tienden a decir que son sensibles y que se preocupan demasiado acerca de las cosas que hicieron, les lastima el desagrado de la gente y tienden a autorecriminarse demasiado.

En el nivel intermedio se encuentra el 43% de la población y solo el 14% son seguros de sí mismo, es decir, no son aprehensivas ni se preocupan por parecer adecuadas. Se presentan confiadas y satisfechas. En extremo su confianza es inquebrantable, incluso en situaciones que demanden una autoevaluación o desarrollo personal. En estas circunstancias la confianza excesiva puede ser el resultado de bloquear el conocimiento o la conciencia de los aspectos negativos de sí mismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se preocupan mucho menos que la mayoría de la gente; no se preocupan por el agrado o desagrado social, y no pasan tiempo pensando en lo que pudieron haber dicho y no lo hicieron.

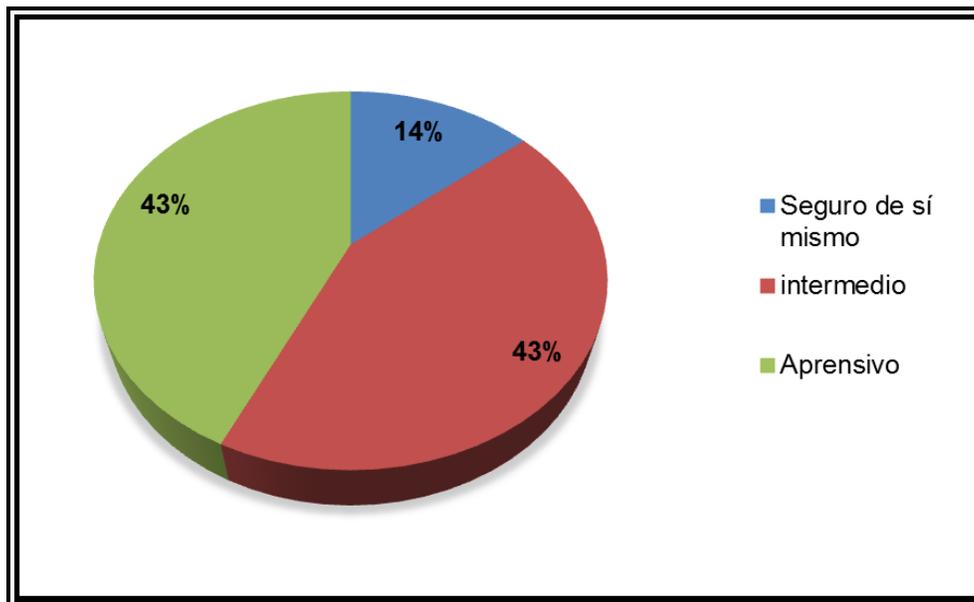


Figura 106. Porcentaje obtenido del Factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprehensivo en Chimalhuacán, México.

El factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador, mide qué tan abierta es la persona para cambiar o experimentar nuevas situaciones. Q1+ tiene correlación con algunos otros factores, entre ellos la Dominancia (E+), la Astucia social (H+) y la Perspicacia (L+) y todos ellos contribuyen a formar QS4 Independencia; también contribuye a QS3 Tenacidad, junto con la Calidez (A+), la Sensibilidad (I+), y la Subjetividad (M+). Su tendencia principal es la del conformismo en oposición a abrirse a nuevas ideas.

Los poseedores de aptitud experimentador representan el 14%, tienden a pensar en formas de mejorar las cosas y disfrutan experimentando. Si perciben su entorno como insatisfactorio o aburrido, se inclinan a transformarlo en algo más adecuado.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta pensar en cosas nuevas que mejoren los procedimientos tradicionales, cuando encuentran a alguien interesante es porque esta persona tiene un punto de vista diferente y les aburre la rutina y los métodos familiares.

Mientras que las personas conservadoras son el 57%, (figura 107), estos individuos prefieren las formas tradicionales, no cuestionan la forma de hacer las cosas; prefieren que su vida sea predecible y familiar, incluso si la vida no es ideal.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se sienten seguras y confiadas cuando realizan trabajos rutinarios y familiares. Las personas “diferentes” o poco convencionales no les agradan mucho, y creen que es más problemático tratar de cambiar las cosas que usar métodos probados y seguros por ser conocidos.

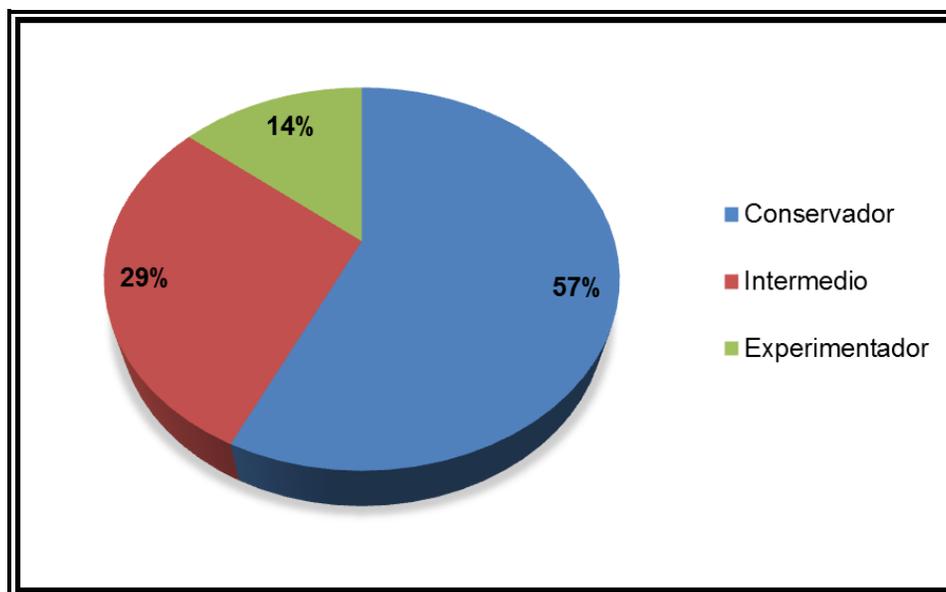


Figura 107. Porcentaje obtenido del Factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador en Chimalhuacán, México.

Este factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente, se refiere a la proximidad con otros, en un polo tenemos a las personas dependientes del grupo y en el otro polo están los que son autosuficientes. Este factor presenta correlaciones con otros de primer orden como la Calidez (A+), Viveza (F+), Audacia Social (H+) y la Astucia (N-) que juntos conforman el factor QS1 Extroversión.

El 28% son personas autosuficientes o independientes que gustan de estar solos y tomar sus decisiones por ellos mismos; por esto algunas veces tiene dificultad trabajando en equipo, y también encuentran difícil pedir ayuda cuando la necesitan. Actúan de forma autónoma cuando la necesidad apremia; aquellos que obtengan una puntuación excesiva posiblemente sean negligentes en cuestiones interpersonales y al encarar las consecuencias de sus actos.

Respuesta Típicas: Dicen que les gusta hacer sus planes y organización sin la intervención o interrupción de otros, podrían pasar toda una mañana sin querer hablar ni ver a nadie y prefieren trabajar solos que en un comité.

Mientras el 43% tiene dependencia grupal, figura 108, prefieren estar rodeados de personas y les gusta hacer cosas con otros. Les gusta apoyarse en otros para tomar

las mejores decisiones. La dependencia extrema podría no ser muy favorable en situaciones donde la ayuda no se encuentra cerca, lo mismo que cuando los consejos son pobres.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta participar con gente en la producción de algo, les gusta estar rodeados de personas y prefieren practicar deportes de conjunto y juegos en equipo o con una pareja.

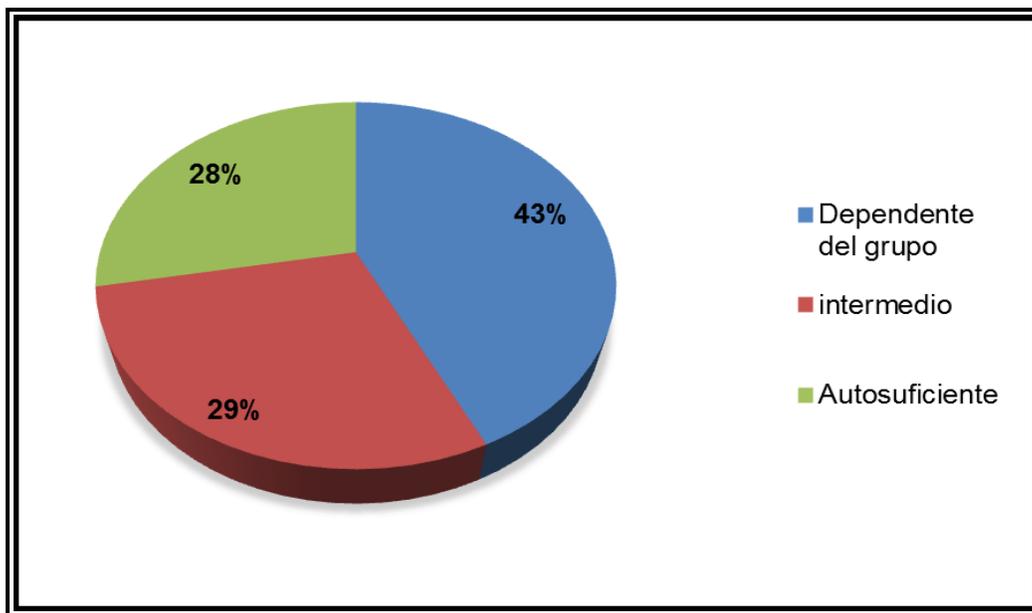


Figura 108. Porcentaje obtenido del Factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente en Chimalhuacán, México.

El factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado, se refiere a la obsesividad con los detalles de determinada situación. El perfeccionismo no siempre es bien recibido, aunque tradicionalmente se le considera como una cualidad.

Las personas controladas o perfeccionistas son el 14%, gustan de hacer las cosas correctamente, tienden a ser organizados y mantener las cosas siempre en su lugar, y planear con anticipación. Las personas perfeccionistas se sienten más cómodas en situaciones predecibles y altamente organizadas. Al extremo pudiera parecer más como inflexibilidad.

Respuestas Típicas: Mantienen todas sus pertenencias perfectamente acomodadas y en orden, les gusta hacer las cosas de forma correcta y creen que cualquier trabajo merece toda su atención y meticulosidad.

Mientras que 29% son incontrolados o desordenados, figura 109, estas personas tienden a dejar las situaciones al destino, se sienten cómodas en circunstancias poco organizadas; tienden a ser percibidas como desordenadas, desorganizadas o poco preparadas. Las conductas organizativas no son importantes para ellas.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que no les molesta que su habitación luzca desordenada, no piensan las cosas de antemano cuando algún trabajo se lo demanda, y piensan que algunos trabajos no necesariamente tienen que hacerse con tanto cuidado como otros.

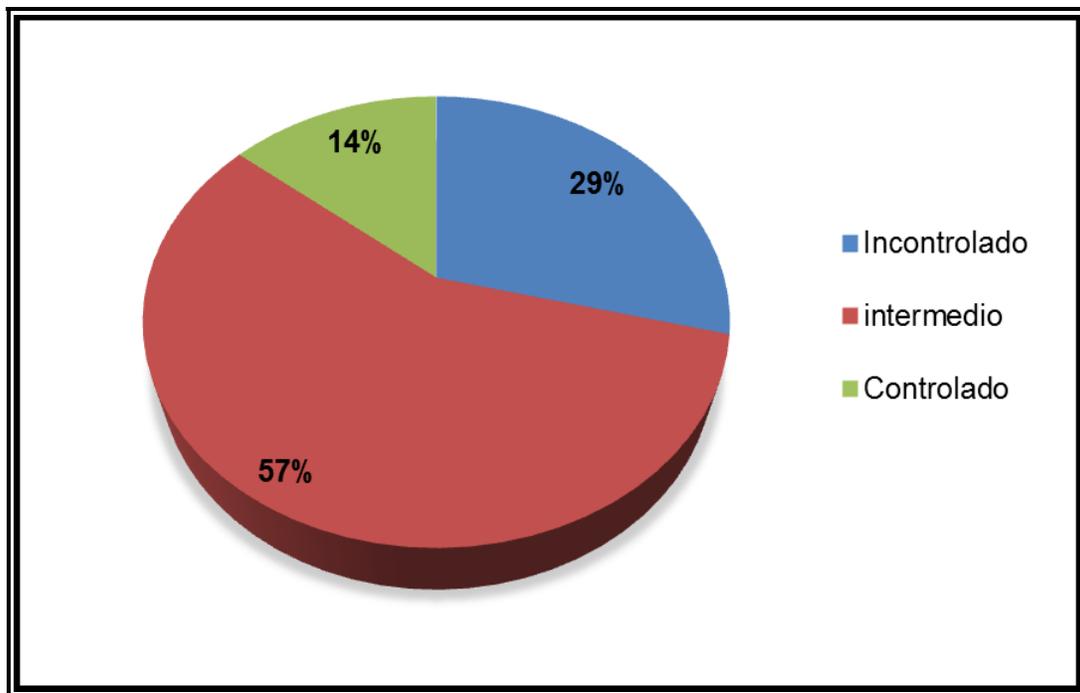


Figura 109. Porcentaje obtenido del Factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado en Chimalhuacán, México.

Finalmente, el factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso, se relaciona con la tensión y el nerviosismo. Es un factor determinante para la formación del QS2 Ansiedad.

Las personas que manifiestan una tensión que corresponde al 86% del total de la población muestra, quienes tienden a tener una energía interminable y sentirse impacientes si se les hace esperar, mientras que una cantidad de tensión puede motivar la acción, la tensión extrema puede llevar a la impaciencia y posteriormente a la irritabilidad.

Existe la posibilidad de que la tensión sea un obstáculo para las acciones efectivas. Los psicólogos que interpretan este tipo de resultados deben investigar qué provoca dicha tensión, pues podría derivarse de una situación específica de la vida presente del evaluado o tal vez sea parte de su repertorio conductual.

Respuestas Típicas: Estas personas se sienten frustradas rápidamente, les molestan los cambios de planes repentinos y se impacientan cuando esperan algo.

Por su parte, solo el 14% tiene un equilibrio y el 0 tiende a sentirse relajados y tranquilos, son pacientes y su impaciencia es muy lenta. El relajamiento extremo puede crear un bajo nivel de energía que los desmotive a actuar, tal vez porque se sienten cómodos donde se encuentran en ese momento.

Respuestas Típicas: No les molesta que las personas los interrumpen, tienden a ser pacientes y no se impacientan o frustran mientras esperan, como la mayoría de la gente.

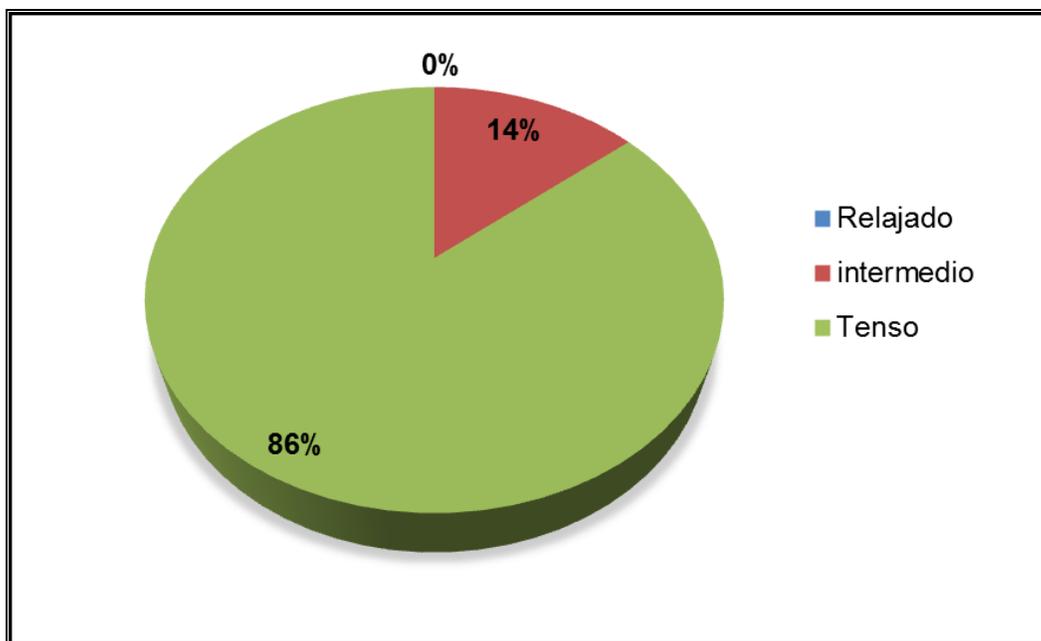


Figura 110. Porcentaje obtenido del Factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso de la población Chimalhuacán, México en Chimalhuacán, México.

7.6.2. Test de los colores de Lüscher de la población de Artesanos de Cantera de Chimalhuacán, México

Situación presente

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher en relación a la situación presente de la población de artesanos de cantera de Chimalhuacán, México se encontraron 6 factores del elemento evaluado.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

El 14% perteneció al factor X5: Buscan expresar su necesidad identificación en una atmósfera sensible e íntima donde una delicadeza estética y sentimental pueda proveer de protección y educación.

El 30% al factor X6: Se sienten intranquilo e inseguro en la situación presente. Necesita mayor seguridad y un ambiente más afectuoso o que imponga un esfuerzo físico menor. Manifiestan un conflicto sencillo.

El 14% al factor X5X3: Participan con facilidad en todo lo que lleve consigo mismo emociones o estimulación. Quieren sentirse excitado.

El 14% del factor X4X0: Buscan una solución a los problemas o ansiedades presentes, pero encuentra difícil decidirse por el camino apropiado a seguir.

El 14% al factor X2X6: Trabajan para edificar una base firme en lo que pueda construir un futuro seguro, confortable y sin problemas; en esas condiciones espera obtener respeto y reconocimiento.

El 14% al factor X3X0: Impulsivo e irritado. Sus deseos y acciones conjuntas son muy altos, pero se concede poca importancia a las consecuencias. Esto lleva a tensión y conflicto o al resultado de ellos.

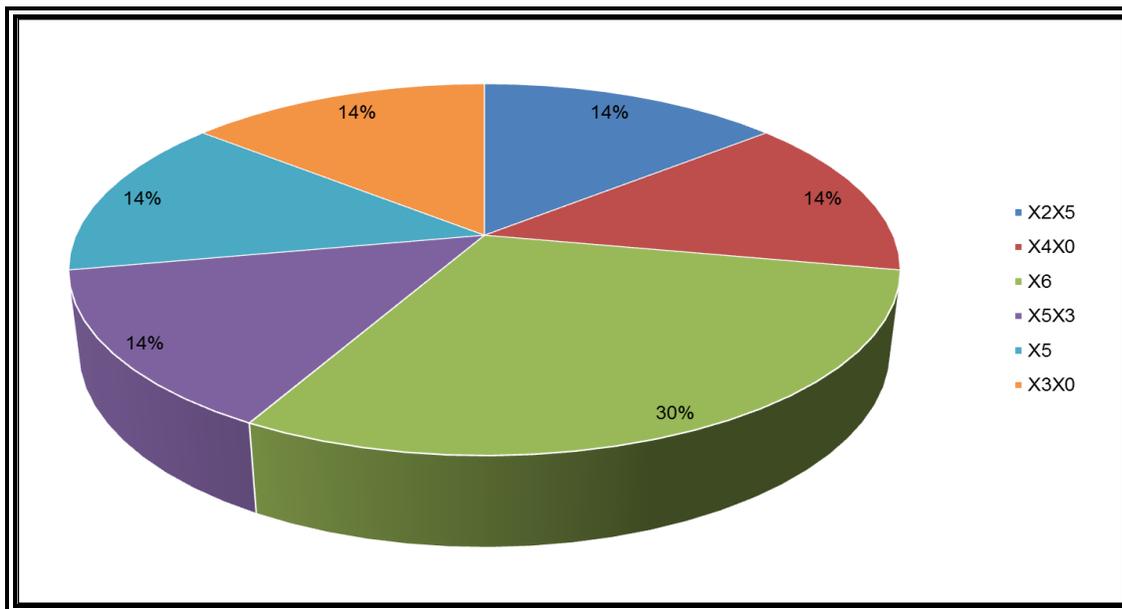


Figura 111. Situación presente de población de artesanos de cantera de Chimalhuacán, México.

Focos de tensión

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado a focos de tensión aplicado en Chimalhuacán, México; se observa en la figura 112, donde se aprecia los porcentajes de cada objetivo deseado del poblado, A continuación, se describe la interpretación de cada foco de tensión encontrado:

- -4. Pesimismo agitado, temeroso de perder prestigio; mantiene un conflicto notable
- -2. Resistencia a adoptar las medidas necesarias para resolver la situación tensa, manifiesta un conflicto notable.
- -3. Impotencia, Manifiesta conflicto notable

- -1-7. Desequilibrio intranquilo originado por la falta de satisfacción afectiva; mantiene un conflicto sencillo
- -0. Dedicación impaciente.
- -1. Insatisfacción desasosegada; mantiene un conflicto sencillo.
- -1-0. Falta de realización inquieta e impaciente. Maniata un conflicto sencillo.
- -7-1. Desequilibrio originado por la falta de satisfacción afectiva. Mantiene un conflicto sencillo.
- -1-4. Tensión originada por una decepción sentimental. Maniata un conflicto grave.
- -2-7. Deseo frustrado de independencia y libertad de acción. Manifiesta un conflicto sencillo.

El mayor porcentaje encontrado corresponde al factor de tensión -2, -1 y -7-1 con 15% del total de la población, mientras que los demás factores de tensión se encuentran en rangos de 8% a excepción del factor -2-7 que manifiesta el 7% del total de la población evaluada.

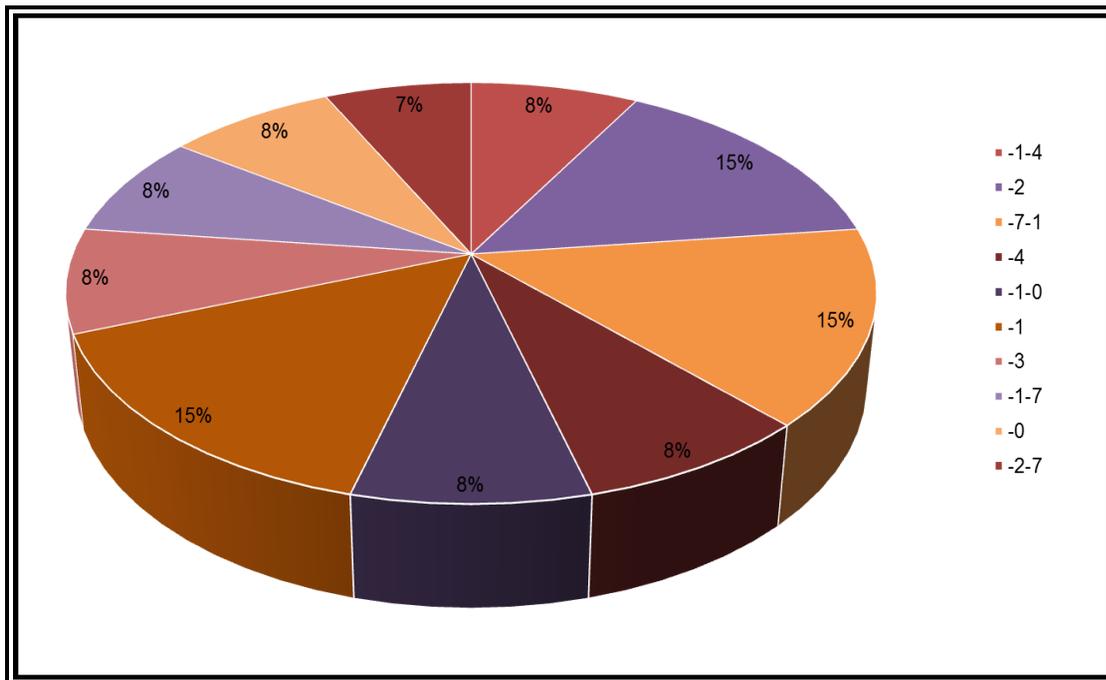


Figura 112. Focos de tensión de población de artesanos de cantera de Chimalhuacán, México.

Objetivo deseado

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado al objetivo deseado aplicada a las personas evaluadas del poblado de Chimalhuacán, México se observa en la figura 113, donde se aprecia los porcentajes de cada objetivo deseado del poblado. Se encontraron 8 objetivos deseados diferentes.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

El 12% corresponde al factor 3+5 (rojo/violeta): Se preocupan por cosas que tiene una índole de intensa excitación, sea de tipo estimulante erótico u otro cualquiera. Quieren ser considerado como una personalidad emocionante e interesante, de un gran atractivo y una tremenda influencia sobre los demás. Emplea tácticas hábiles para evitar poner en peligro sus posibilidades de éxito o socavar la confianza que los otros tienen puesta en él.

Un 12% al factor +4+5 (amarillo/violeta): Son imaginativos en exceso e inclinado al fantaseo y a soñar despierto, Ansían que sucedan cosas interesantes y emocionantes; quiere ser admirado por su trato agradable.

Un 12% al factor 6+5 (marrón/violeta): Buscan el fausto, la comodidad sensual y la entrega a aficiones voluptuosas.

Un 14% al factor +2 (verde): Quieren conseguir la determinación y la constancia de voluntad necesarias para establecer su propia personalidad e independizarse, a pesar de todas las dificultades inherentes a su situación. Quieren superar toda oposición y conseguir el reconocimiento de los demás.

Un 12% al factor +4+0 (amarillo/gris): Necesitan una escapatoria de todo lo que lo oprime; se aferran a esperanzas vagas e ilusorias.

Un 14% al factor +5+3 (violeta/rojo): Aceptan fácil y rápidamente todo lo que le proporcione estimulación. Se preocupa por cosas que tienen una índole de intensa excitación, sea de tipo estimulante erótico u otro cualquiera. Quieren ser considerado como una personalidad emocionante e interesante, de un gran atractivo y una tremenda influencia sobre los demás. Emplean tácticas hábiles para evitar poner en peligro sus posibilidades de éxito o socavar la confianza que los otros tiene puesta en él.

Un 12% al factor +6 (marrón): Buscan librarse de problemas y lograr un estado seguro de bienestar físico en el cual pueda ponerse laxo y recuperarse.

Un 12% al factor +7+4 (negro/amarillo): Tratan de escapar de sus problemas, dificultades y tensiones por medio de decisiones precipitadas, obstinadas y desconsideradas. Buscan con desesperación una escapatoria, y existe el peligro de una conducta precipitada que puede llevarlo a su propia destrucción.

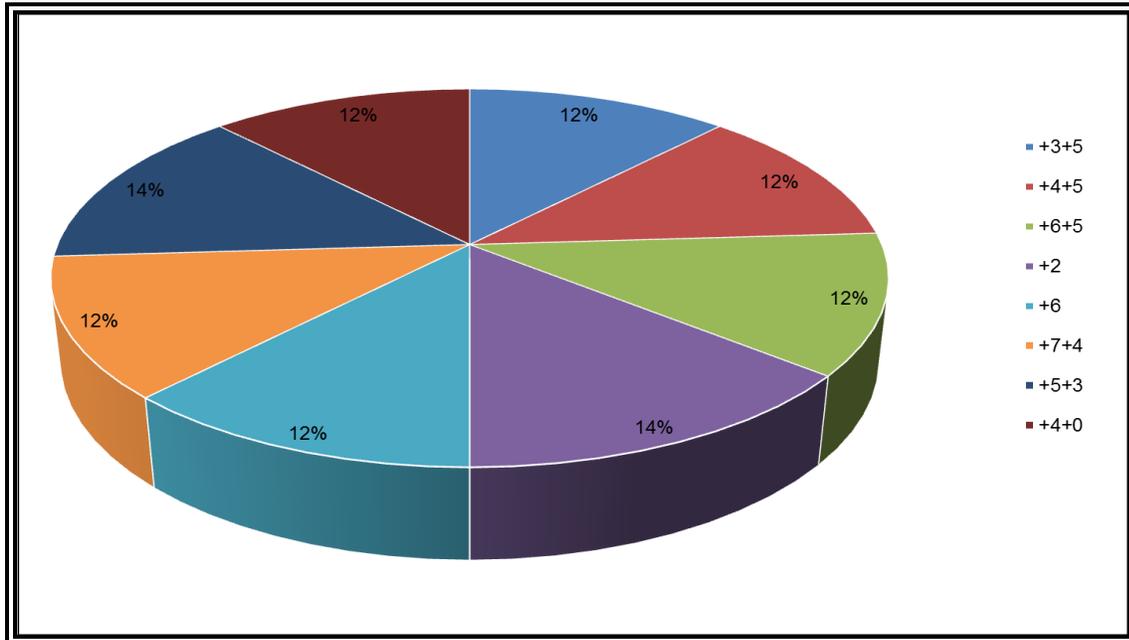


Figura 113. Porcentaje del objetivo deseado población de artesanos de cantera de Chimalhuacán, México.

7.6.3. Test de Torrance de pensamiento creativo de la población de Artesanos de Cantera de Chimalhuacán, México

La aplicación de la prueba de creatividad de Torrance aplicada a la población de artesanos de cantera del poblado de Chimalhuacán, México; presenta diferentes tareas de tipo gráfico y verbal para ser complementados, donde se apreció determinados componentes del pensamiento divergente, a través de cuatro componentes básicos: destacando la Fluidez, Flexibilidad, Elaboración y Originalidad.

Los resultados obtenidos muestran que la mayor parte de la población obtuvo un promedio de 7.0229 puntos en una escala de 1-10 de originalidad, es decir mantienen una media-alta capacidad de producir respuesta que son poco frecuentes en el entorno.

En cuanto a Flexibilidad se obtuvo 6.6543 puntos, este componente hace referencia a la capacidad de ver y abordar las situaciones de forma diferente. Este componente de la de la creatividad se valora analizando cuantas categorías de respuesta diferenciadas produjo la población.

El siguiente componente en cuanto a puntos obtenidos corresponde a la Elaboración, quien obtuvo 6.8686 puntos, este hace referencia a la capacidad de enriquecer cualquier producción con detalles que, aunque no son necesarios para explicar la idea principal, la realzan.

El ultimo componente es la Fluidez, quien obtuvo un puntaje bajo con tan solo 6.6186 puntos, este componente es la capacidad para producir muchas ideas, se valora por el número de respuestas emitidas, observe la figura 114.

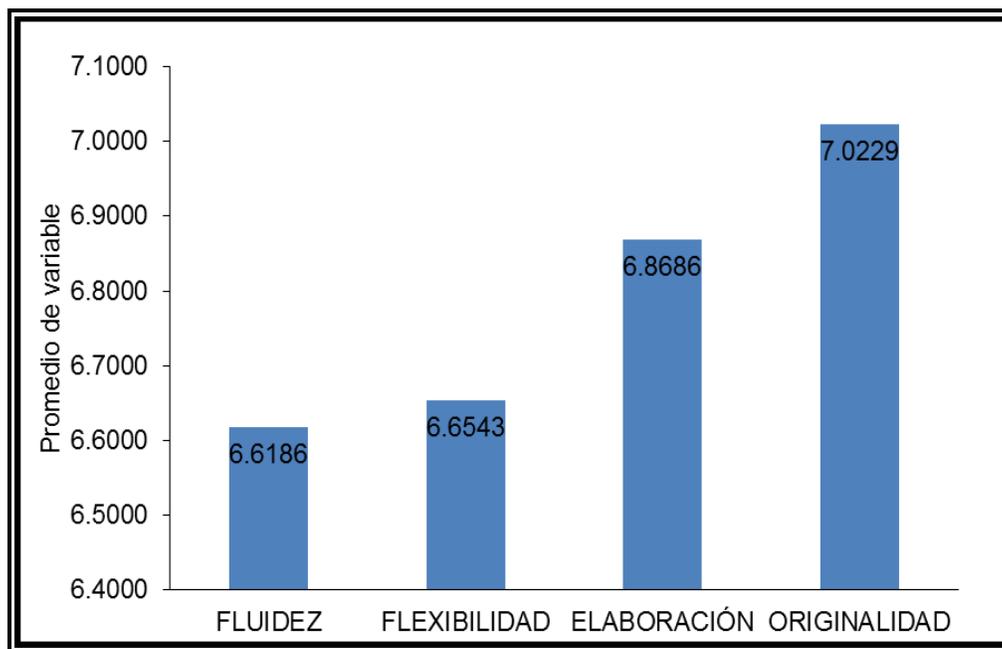


Figura 114. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creatividades en la población de Chimalhuacán, México.

El promedio del puntaje global del índice de creatividad aplicada a la población de Chimalhuacán fue de 6.7911 puntos, lo que implica que la población manifestó un rango de creatividad Media-Alta.

Finalmente, los rangos obtenidos de la prueba de creatividad aplicada a la población de cantero de Chimalhuacán, el 100% obtuvo creatividad Media-Alta, mientras que los otros rangos de creatividad fueron de 0%, (figura 115).

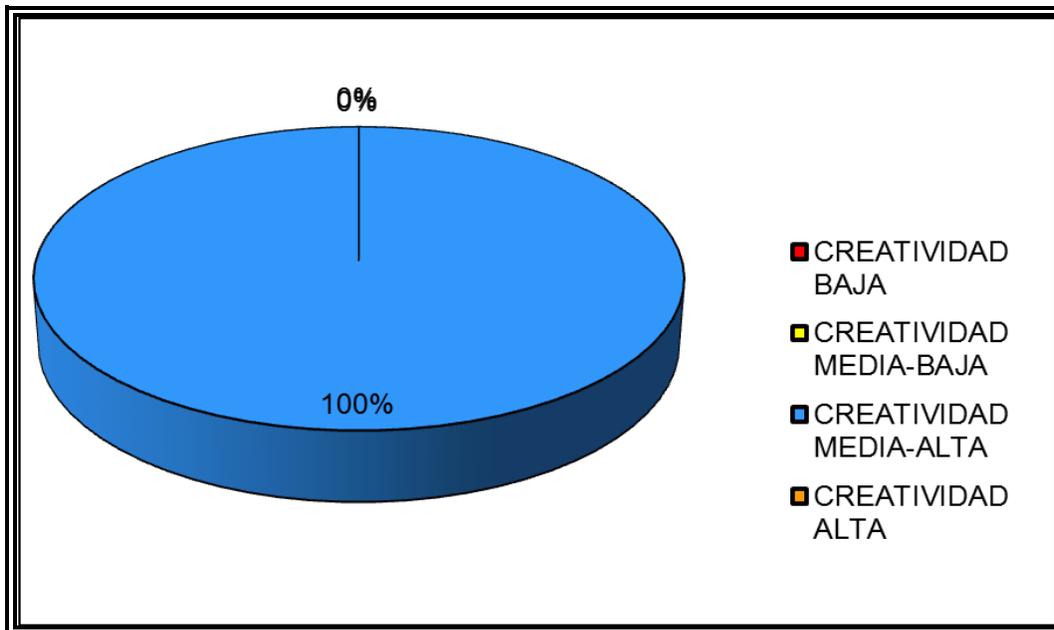


Figura 115. Porcentaje de los rangos de creatividad obtenidos en la población de Texcoco.

7.7. Resultados Estudiantes Construcción CETIS, Texcoco, Edo. De México

7.7.1. 16 Factores de Personalidad

En relación con los resultados obtenidos en el Factor A (EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva), el 12 % manifiestan una tendencia expresiva a las relaciones interpersonales y se interesan en ocupaciones que tengan que ver con negociaciones o relaciones, además de que se sienten cómodos en situaciones donde exista cercanía con otros. Esta tendencia de personalidad es más deseable socialmente; sin embargo, puntuaciones extremadamente altas pueden indicar una necesidad imperante de relaciones cercanas y emotivas. Estas personas pueden sentirse incómodas en situaciones donde la cercanía en las relaciones que buscan no sea accesible.

Respuestas Típicas: Disfrutan con las personas que muestran abiertamente sus emociones y sentimientos. Prefieren trabajar en una oficina concurrida que en una habitación solitaria; sus amigos suelen describirlos como cálidos y confortantes.

Sin embargo, el mayor porcentaje de la población evaluada manifiesta una tendencia intermedia en relación a este factor, tal como se muestra en la Figura 116.

Mientras la tendencia Reservado que ocupa un 36 % de la muestra, lo que nos refleja a personas cautas y que difícilmente se involucran o se apegan a las personas o a las relaciones. Tienden a trabajar solos, frecuentemente en trabajos mecánicos, artísticos o intelectuales. Se muestran incómodos en situaciones que demandan abundante y frecuente interacción social o cercanía emocional. Algunos estudios muestran que las calificaciones extremadamente bajas pueden ser producto de la historia de relaciones insatisfactorias o decepcionantes.

Respuestas Típicas: Estas personas preferirían trabajar en un invento dentro de un laboratorio que enseñándoles a otros cómo funciona, y preferirían ser arquitectos que consejeros. Les provoca una fuerte incomodidad hablar o mostrar sus sentimientos, emociones y afectos.

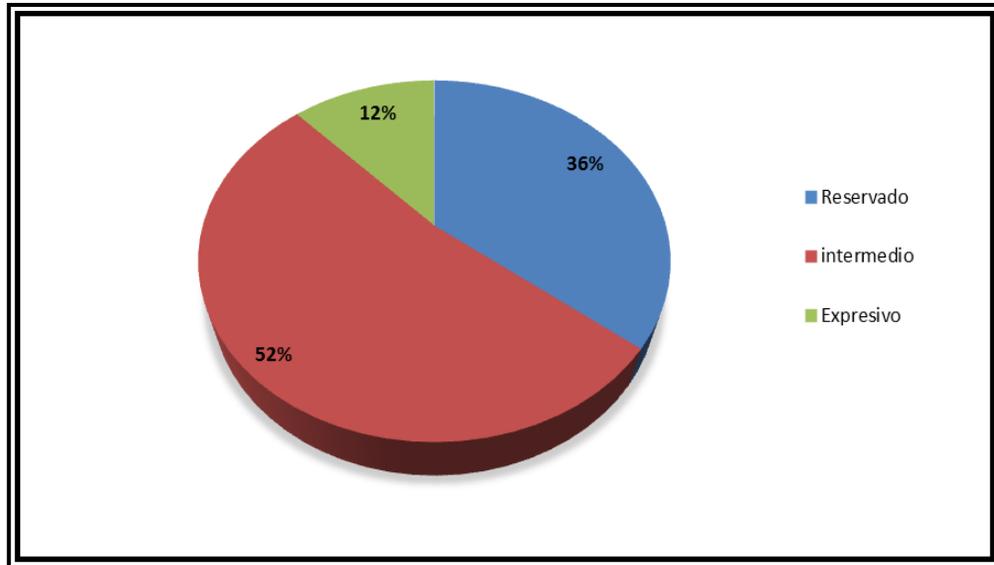


Figura 116. Porcentaje obtenido del Factor A, EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva en CETIS, Texcoco, México.

En el Factor B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto; las personas más inteligentes o con pensamiento abstracto representan el 42 % de la muestra, esto refleja una gran habilidad mental, porque es poco común que por azar se haya llegado a la respuesta correcta.

Las características de las personas con puntuaciones altas son las siguientes: poseen una alta capacidad mental general, son perspicaces, aprenden con rapidez y son intelectualmente adaptables, se muestran como brillantes, se inclinan por tener intereses de orden intelectual, muestran buen juicio, una moral alta y son perseverantes.

En general esta escala no se ve afectada por el sexo o la raza; sin embargo, el nivel educacional sí la afecta.

De acuerdo a la figura 117, el 10% de los sujetos evaluados obtuvieron un porcentaje bajo debido a un alto número de respuestas incorrectas, también se asocia a una mala interpretación del cuestionamiento o pro alguna distracción por estímulos externos.

Estas situaciones ponen en desventaja el razonamiento de las personas.

Las personas que obtienen puntuaciones bajas tienden a escoger un número alto de respuestas incorrectas y aunque éste es un indicador breve, algunas veces no refleja la habilidad de razonamiento de la persona.

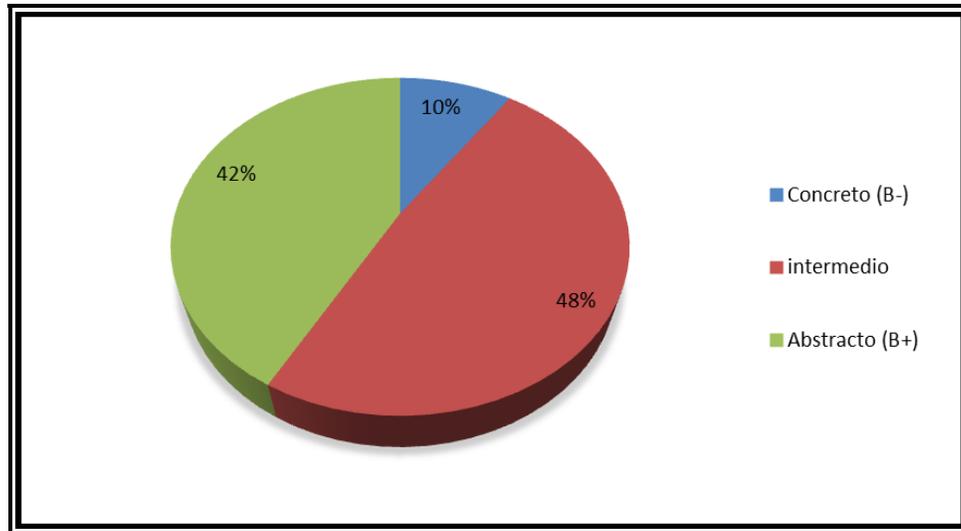


Figura 117. Porcentaje obtenido del B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto en CETIS, Texcoco, México.

El factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs. Emocionalmente Estable, mide lo concerniente a los sentimientos que se involucran en los retos cotidianos y tiene elementos de bienestar emocional. Se refiere a la capacidad de hacer frente a la vida con actitudes sociablemente deseables, o, por el contrario, a admitir que uno se siente incapaz de manejar las propias emociones o sentimientos, o a adaptarse a la vida con ellos.

En este caso el 88 % de la población manifestó una estabilidad emocional perturbable, lo que representa una cifra elevada en este parámetro evaluado, esto nos indica la tendencia a sentir que el control de la vida se desliza, que algunas veces no pueden controlar ni sus decisiones ni sus consecuencias.

También son indicadores de que el evaluado admite tener sentimientos negativos. Son personas fácilmente perturbables, se tornan emocionales cuando se frustran,

inconsistentes en intereses y actitudes, tienden a desistir con facilidad, se preocupan, buscan situaciones problemáticas y evaden responsabilidades.

Por otro lado, de acuerdo a la figura 118, las emociones estables solo representan el 5 %, encontrándose dos puntos debajo de las emociones intermedias. Las emociones estables tienden a tomar la vida con pasos grandes y manejar los eventos y emociones de forma adaptable y balanceada. Tienden a ser personas proactivas y adaptables, con decisiones que tienden a ser de la misma forma.

Así mismo, esto puede indicar que el evaluado puede estar en contra de reportar o incluso experimentar los llamados “sentimientos negativos”. En este sentido se debe tener cuidado en la interpretación, ya que posiblemente el evaluado esté escondiendo o negando algún problema para presentarse como una persona favorable.

Respuestas Típicas: Estas personas se describen a sí mismas como alguien que raramente se enfrenta a problemas que no puedan manejar; que usualmente al irse a dormir se sienten satisfechos con su día y que se recuperan de las preocupaciones con facilidad.

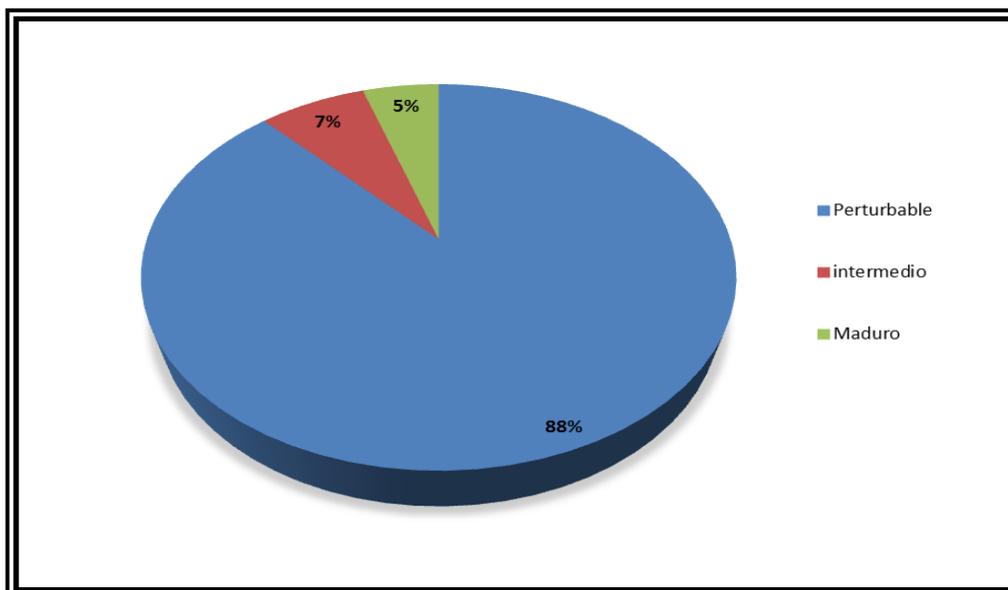


Figura 118. Porcentaje obtenido del factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs Emocionalmente Estable en CETIS, Texcoco, México.

El Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia, se refiere a la tendencia de imponer la propia voluntad sobre otros (dominancia) y su opuesto, condescender con los deseos de otros (deferencia). Se refiere mucho más a la dominancia que a la afirmación; ésta se refiere a hacer valer los propios derechos, deseos o caprichos y la dominancia implica el subyugar los deseos de otros para realizar los nuestros.

Este factor es uno de los tres en los cuales existe una diferencia significativa entre hombres y mujeres. Las puntuaciones brutas de los hombres son ligeramente mayores que las de las mujeres, lo que indica que suelen ser más dominantes los hombres que las mujeres.

El resultado referido a las personas ascendentes o afirmativas representa el 45 % de la población estudiada, lo que quiere decir que estas personas tienden a ser fuertes, firmes, sin miedo a expresar sus opiniones incluso cuando no se las piden y pujantes para obtener lo que quieren. Se sienten libres de criticar a otros y tratar de controlar su comportamiento.

La dominancia en un grado alto, pero no extremo permite una cierta presencia social, una imagen de firmeza es bien recibida en las sociedades modernas; sin embargo, la dominancia extrema puede alejar a personas que no desean ser subyugadas.

De acuerdo a la figura 119, el 55 % de la población manifiesta un nivel intermedio y solo el 5 % son personas sumisas, figura 55, estas tienden a evadir conflictos adecuándose a los deseos de otros. Suelen ser autodestructivas y dispuestas a poner de lado sus deseos y sentimientos. La deferencia extrema puede ser enajenante para las personas que buscan una respuesta más fuerte y participativa.

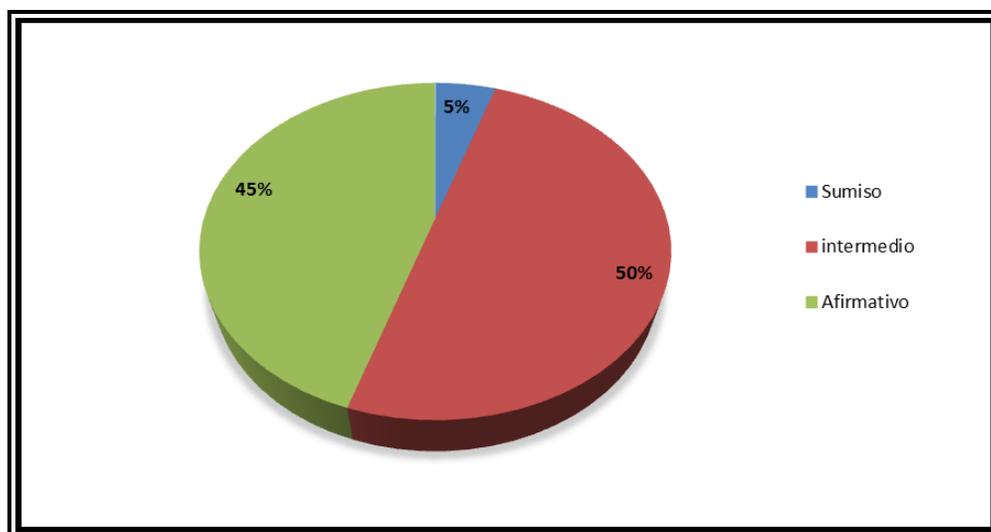


Figura 119. Porcentaje obtenido del Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia en CETIS, Texcoco, México.

La exuberancia del factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado, se compara con la expresividad y la espontaneidad natural de los niños antes de que aprendan el autocontrol.

Las personas despreocupadas o con entusiasmo representan el 43%, las cuales resultan ser entusiastas, espontáneas, que gustan de llamar la atención, así como de las situaciones sociales estimulantes. Las puntuaciones demasiado altas pueden indicar una volatilidad que llegara a considerarse como poco confiable o inmadura. Estas personas, en su afán por llamar la atención, algunas veces se salen de proporción y asumen actitudes inapropiadas para ciertas situaciones que requieren más decoro y recato.

Respuestas Típicas: Prefieren estar en medio del bullicio, la emoción y la actividad; dicen que prefieren vestirse de forma llamativa y con estilo, que de manera ordenada, tranquila y sobria. Disfrutan mucho hablar con amigos acerca de eventos sociales.

Mientras que el nivel intermedio representa el 40% y solo el 17% pertenecen a personas con sobriedad que toman la vida con mayor seriedad, suelen ser tranquilas, cautelosas y muy poco juguetonas. Tienden a reprimir su espontaneidad hasta los

extremos de parecer taciturnos o demasiado contenidos. Aunque se les aprecia por maduros, no se les percibe como divertidos o entretenidos.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que prefieren trabajar en un pasatiempo tranquilo que asistir a una fiesta animada, que no disfrutan las competencias ni el humor televisivo y que creen más en la propiedad y la seriedad que en vivir “riendo felices”.

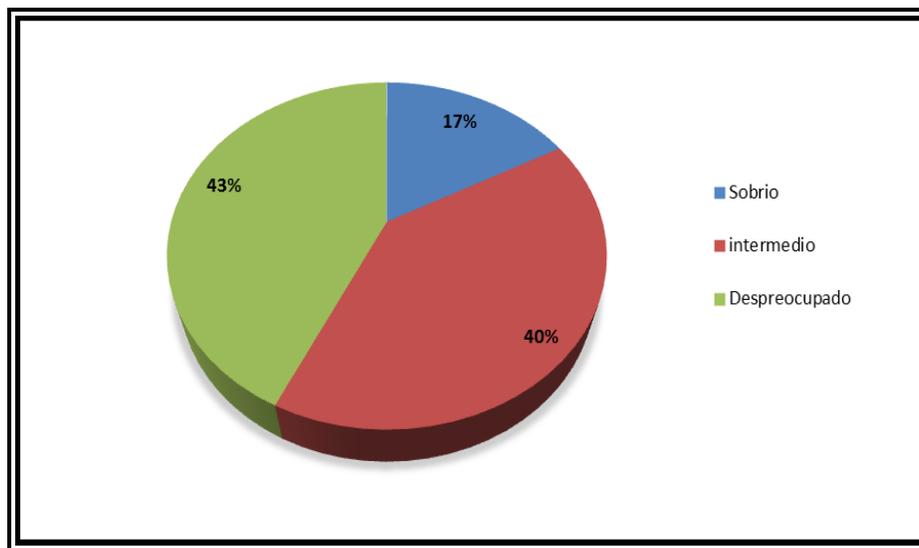


Figura 120. Porcentaje obtenido del Factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado.

Este factor de CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente, depende directamente de los estándares culturales que se impongan a la persona acerca del bien y el mal, de lo correcto y lo incorrecto y que influyan en su conducta. Se le ha relacionado con el término psicoanalítico de “súper yo”, en donde los ideales morales de la cultura y el ambiente se interiorizan para controlar los impulsos del “ello” que llevan a la autosatisfacción.

Existe un vínculo entre la Conciencia del Deber (G) y la aprobación social, pues el hecho de aceptar y seguir reglas es mayormente aceptado en sociedades modernas que el hecho de no conformarse con los estándares establecidos. La conciencia del

Deber (G) se relaciona con algunos otros factores primarios: la seriedad y sobriedad de F-, el Perfeccionismo (Q3+), el buen juicio y la honradez (M-); algunas correlaciones más pequeñas con la Estabilidad Emocional (C+) y la Tranquilidad (Q4-) sugieren que al seguir los parámetros y las reglas establecidas existe menos ansiedad que al confrontarlas. También se encontró una muy pequeña correlación con ser Tradicional (Q1-).

Los resultados escrupuloso u obediente representan el 0% de la población. Estas pertenecen a personas que se perciben a sí mismas como estrictos seguidores de reglas, principios y modales. En investigaciones anteriores se encontró que las personas con altas puntuaciones valoraban y seguían las exigencias y los valores de sociedades occidentales. Las personas conscientes del deber enfatizan la importancia de conformarse con reglamentaciones, además de que se describen a sí mismas como “ligados a las reglas, conscientes y perseverantes”. En la realidad pueden ser percibidos como inflexibles, moralistas y autosuficientes debido a su dogmatismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que siempre piensan cuidadosamente en lo que es correcto y propio antes de tomar una decisión; creen que cualquier persona debería insistir en adherirse a los estándares morales y que ellos respetan mucho más las reglas y los buenos modales, que la libertad de hacer lo que quieran.

Por su parte de acuerdo a la figura 121, el nivel intermedio corresponde al 30% y el 70% a personas activas o desobligadas y se refiere a las personas que evitan las reglas y los reglamentos. Esto puede deberse a que los individuos poseen un desarrollo pobre del sentido del bien, el mal y la moral; o quizá se deba a que atribuyen valores que no se basan solamente en convencionalismos, sino que deciden qué tipo de reglas y principios deben gobernar sus acciones. Por lo general, su conducta tiene elementos de autonomía, necesidad de flexibilidad y también de juego; pueden presentar conflictos para acatarse a normas establecidas, reglamentos y estereotipos. Es importante determinar si la razón por la que su puntuación es baja se deba a que no desarrollaron sus estándares morales o si simplemente siguen estándares poco

convencionales. En cualquiera de los casos su conducta se percibe como impredecible a menos que conozcan los principios y las motivaciones que guían sus actos.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que creen que la mayoría de las reglas pueden romperse cuando existan buenas razones para hacerlo; que se molestan cuando se les pide que sigan pequeñas reglas de seguridad y que ser libres de hacer lo que quieran es mucho más importante que el respeto por las reglas o los buenos modales.

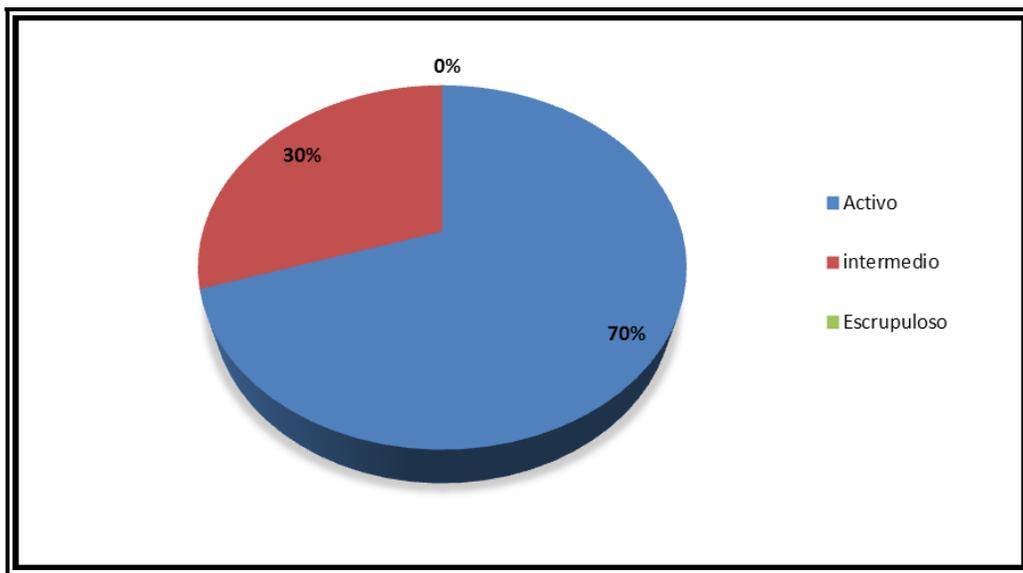


Figura 121. Porcentaje obtenido del Factor G, CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente en CETIS, Texcoco, México.

El factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado, se refiere a qué tan atrevida es la persona en las relaciones sociales; mantiene una fuerte relación con la autoestima, si la puntuación en H es alta puede deberse a una autoestima alta también, si por el contrario se puntea bajo una de las causas puede deberse a una baja autoestima.

La H+ se correlaciona con otros factores primarios como la Calidez (A+), la Vivacidad (F+), la Sinceridad (N-) y la Dependencia del Grupo (Q2-); y todos ellos contribuyen al factor de segundo orden Extroversión (QS1); no obstante, H+ se refiere más a la audacia, la exhibición personal y el estatus.

Por otra parte, forma parte del factor de segundo orden Independencia (QS4), junto con la Dominancia (E+), la Confianza (L+) y la Apertura al Cambio (Q1+). La habilidad de ser atrevido en la interacción con otros juega un papel muy importante en la Independencia, aunque también envuelve elementos de persuasión y autoexpresión.

Las personas socialmente audaces o aventuradas representan el 23% y se consideran a sí mismas como atrevidas y aventureras en los grupos sociales y que no muestran temor a las relaciones sociales. Tienden a iniciar los contactos sociales y no les intimida congregarse con nuevas relaciones interpersonales.

Las calificaciones más extremas muestran una fuerte necesidad de exhibición con un toque de dominancia que se ve más marcado en este factor que en los componentes del factor de segundo orden Extroversión (QS1).

Respuestas Típicas: Estos individuos tienden a decir que iniciar conversaciones con extraños es sencillo para ellos; es común que se acoplen a cualquier grupo rápidamente y no les molesta hablar frente a un grupo numeroso.

Mientras que las personas recatadas o tímidas representan la mayor parte de la muestra con el 47% y denotan a personas socialmente tímidas y cautas, que encuentran el hablar frente a un grupo bastante amenazante e incómodo. Estas experiencias apreciadas como difíciles pueden relacionar la timidez con una autoestima disminuida; podemos observar esto sobre todo cuando se intentan nuevas relaciones interpersonales.

Respuestas Típicas: Dicen que comenzar conversaciones con extraños es difícil y duro para ellos, que suelen ser cautos y precavidos al conocer personas. También suelen sentirse apenados si de pronto se convierten en el centro de atención de un grupo de personas.

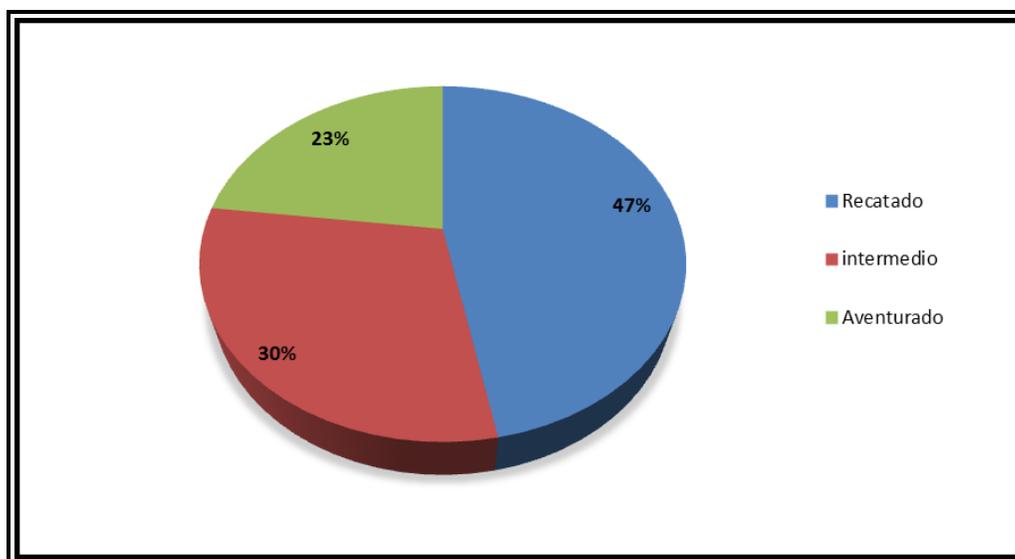


Figura 122. Porcentaje obtenido del Factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado en CETIS, Texcoco, México.

El Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico, es uno de los tres factores con diferencias significativas entre sexos. Como las mujeres son las poseedoras de puntuaciones más altas en I+, en general son ellas quienes se perciben más sensibles y sensitivas que los hombres.

Está relacionado con el concepto Junguiano de la función de juzgar Pensamiento vs. Sentimiento. A su vez, también se desarrolla con otros factores de primer orden como la Apertura al Cambio (Q1+), la Capacidad de Abstracción (M+) y la Calidez (A+); todos ellos, incluyendo la Sensibilidad (I+), forman el factor de segundo orden (QS3) Suceptibilidad. También presenta correlación, aunque más pequeña, con la Estabilidad Emocional (C-), la Deferencia (E-) y la Obediencia (G-).

Las personas afectuosas o prácticas representan el 21%, tienden a basar sus juicios en sus propios gustos y valores estéticos; confían en la empatía que sienten con los demás para llevar a cabo sus consideraciones. También tienden a ser personas más refinadas en sus gustos e intereses y más sentimentales que su contraparte. Una calificación extrema puede indicar que la persona se fija tanto en las características subjetivas de una situación que deja de lado los aspectos prácticos o funcionales.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que aprecian la belleza de un poema mucho más que la estrategia experta de un juego de fútbol; disfrutan más viendo trabajar a un artista que observando cómo se construye un edificio y que pueden emocionarse con una buena representación teatral o una novela.

Mientras que las personas calculadoras o utilitarias muestran menos sentimentalismo y prestan atención a cómo funcionan las cosas y cómo se desarrollan las situaciones. Tienden a preocuparse por la objetividad y la utilidad, y podrían excluir los sentimientos de los demás en sus consideraciones, porque no les complace ser vulnerables. Tienen la tendencia de ser emocionalmente maduros, dominantes y pocos conformistas; representando el 43% de la población.

Respuestas Típicas: Los individuos que puntúan bajo en este factor dicen que prefieren la lectura de una historia de acción que de una novela imaginativa y sentimental; son buenos para arreglar cosas y se interesan en investigar el funcionamiento de ellas; de niños pasaban más tiempo haciendo artefactos que leyendo.

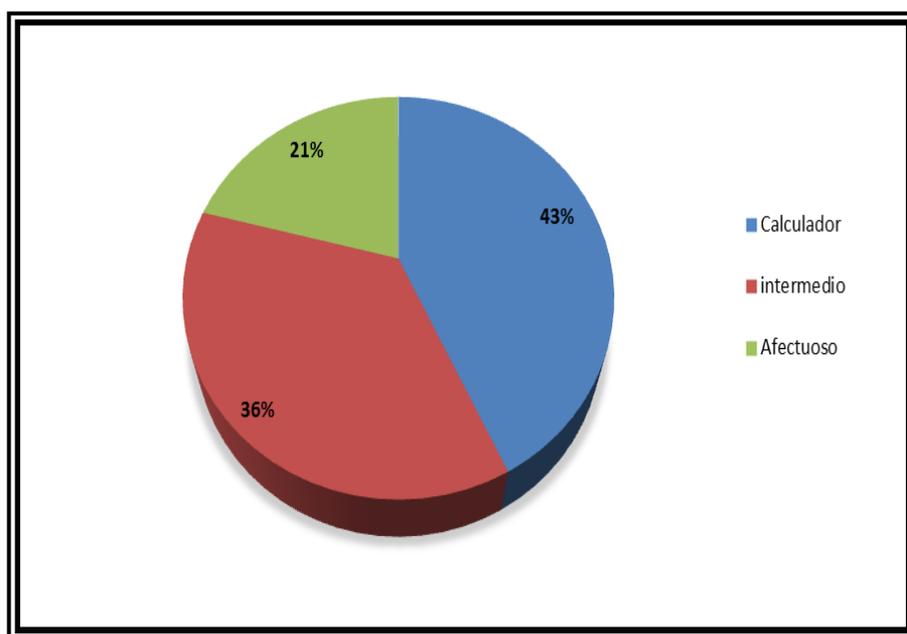


Figura 123. Porcentaje obtenido del Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico en CETIS, Texcoco, México.

El factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciousidad, se relaciona con la tendencia a confiar en contraposición a ser suspicaz y un tanto paranoico con las intenciones o los motivos de la gente. La confianza es un rasgo deseable socialmente.

La Suspiciousidad (L+) se correlaciona con Mucha Ansiedad (QS2), junto con ser reactivo (C-), aprehensivo (O+) y tenso (Q4+). También contribuye a la Independencia (QS4), lo mismo que ser dominante (E+), la apertura al cambio (Q1+) y la audacia social (H+).

De acuerdo a la figura 124, las personas con desconfianza o suspicaces representan el 67%, viven con el temor de que alguien se aproveche de ellos o que tome ventaja de la situación; es por ello que se perciben a sí mismos como separados de los demás. Posiblemente les cueste mucho trabajo relajar su “vigilancia” incluso en situaciones donde les convenga que lo hagan.

En el extremo la suspicacia puede provocar que la desconfianza se torne animosa. En algunas situaciones pudiera deberse al momento actual que vive el evaluado, por ejemplo, los inmigrantes indocumentados presentan una calificación muy alta, que pudiera ser situacional.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que la diferencia radica esencialmente en lo que la gente dice que hará y lo que verdaderamente hace; que el ser franco y abierto los convierte en vulnerables para que los demás los hieran; que más de la mitad de la gente que conocen no son de fiar y que prestar atención a los motivos de los demás es importante.

Mientras que las personas confiadas son solo el 9%, (figura 60), esperan ser bien tratados, que esperan lealtad y la buena intención de los demás. La confianza tiende a relacionarse con el sentimiento de bienestar y las relaciones satisfactorias. No obstante, la confianza extrema puede provocar ser presa fácil para los abusos, debido a que no confieren mayor importancia a las motivaciones de los otros.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que el ser franco y abierto los acerca a los demás; que más de la mitad de la gente que conocen son confiables y que prestar atención a los motivos de los demás no es tan importante.

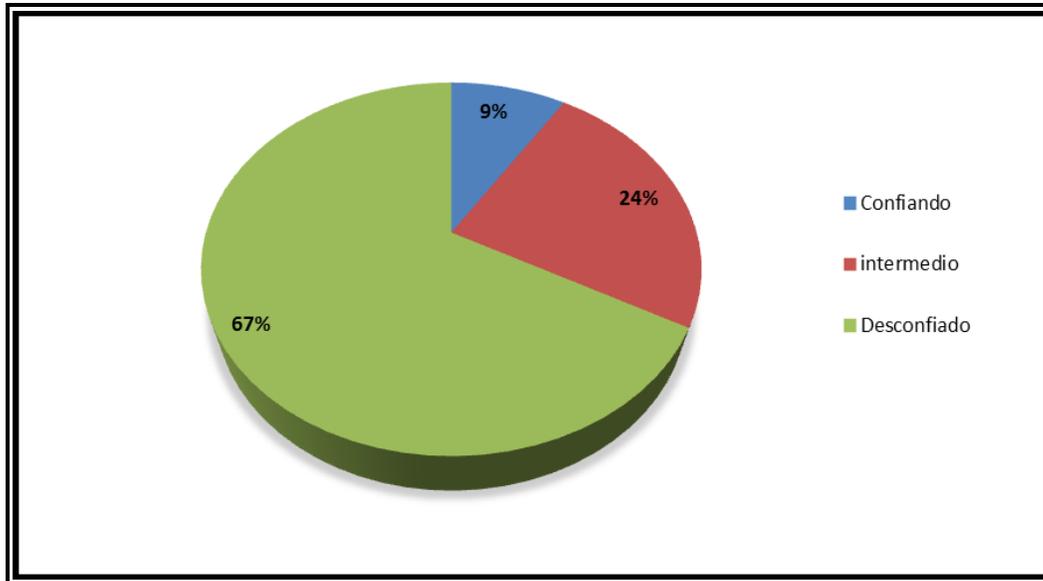


Figura 124. Porcentaje obtenido del Factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciousness en CETIS, Texcoco, México.

El factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo, se refiere al tipo de cosas que la gente piensa o a las que les presta atención. Se correlaciona con otros factores: ser imaginativo (M+) con ser desobligado (G-), también con la apertura al cambio (Q1+). Esto indica que el pensamiento de la gente se relaciona con solucionar problemas o situaciones con respuestas creativas e imaginativas o poco convencionales.

Contribuye a formar QS3 en el extremo de Tenacidad. La objetividad es más aceptada socialmente que la subjetividad o la abstracción. A este factor se le ha relacionado con las funciones perceptivas de Jung Sensación vs. Intuición.

Las personas imaginativas representan el 10% del total de la muestra poblacional, aunque estas tienden a orientarse más hacia los procesos mentales y las ideas, que hacia lo práctico; reflejan una vida interna muy activa y se le relaciona con la imagen de estar "presente físicamente, pero ausente en pensamiento". Suelen ser abstractos, es decir, ocupados en sus pensamientos, con una imaginación y fantasía muy activas y algunas veces se pierden en sus pensamientos. A este rasgo se le relaciona con la

creatividad, es muy probable estas personas generen ideas, sin considerar objetivamente a las personas involucradas o la complejidad de las situaciones.

Respuestas Típicas: Los individuos con estas características dicen que prestan mayor atención a los pensamientos y la imaginación que a las cosas prácticas, pueden abstraerse tanto en sus pensamientos que suelen perder cosas con facilidad o pierden la noción del tiempo.

Por su parte las personas prácticas u objetivas representan el 55% y se enfocan su atención en sus sentidos, sus percepciones, a datos observables y comprobables, y las relaciones del ambiente con sus percepciones. Al enfocarse en el ambiente encuentran fácilmente sus necesidades; aunque suelen pensar de forma práctica y objetiva, posiblemente no sean capaces de encontrar soluciones probables a problemas existentes. Pueden ser tan exageradamente concretos y literales que “se pierden el bosque por mirar los árboles”.

Respuestas Típicas: Dicen que sus pensamientos son esencialmente acerca de sensaciones y situaciones que se necesitan en el ambiente, más que soñar despierto. Sus ideas son realistas y prácticas.

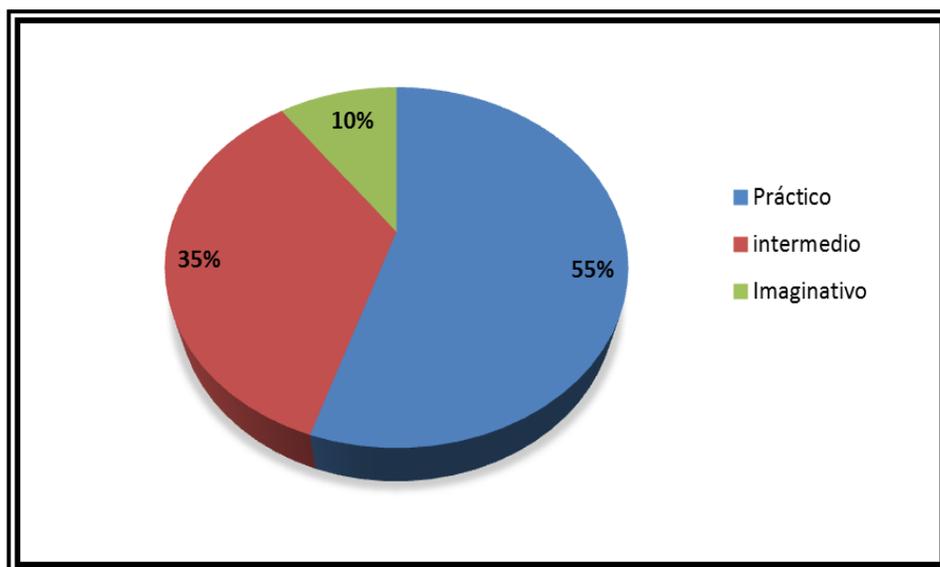


Figura 125. Porcentaje obtenido del Factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo CETIS, Texcoco, México.

Este factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto, mide la tendencia a ser directo y abierto o por el contrario ser discreto y poco revelador. Es la actitud que tomamos acerca de las relaciones con los semejantes. N+ se correlaciona con la timidez (H-), ser reservado (A-) y la seguridad en sí mismo (Q2+).

El 26% de las personas manifiestan una personalidad de astucia o privacidad discreta, figura 126, son sumamente cautas; con frecuencia pueden guardar su privacidad hasta crear una relación cercana con otra persona. Esto podría deberse al desinterés o temor a la cercanía con los demás.

Respuestas Típicas: Ellos dicen que tienden a mantener sus problemas para sí mismos, mucho más que comentarlos con amigos u otros; tienen dificultades para hablar acerca de sus asuntos personales y que la gente encuentra difícil acercárseles.

Mientras que el 69% son personas ingenuas o privacidad directa donde tienden a “poner todas sus cartas sobre la mesa”. Hablan acerca de sí mismos con facilidad, son genuinos, reveladores y directos. En el extremo suelen ser muy directos, incluso en situaciones donde les convendría no serlo.

Respuestas Típicas: Dicen que tienden a hablar acerca de sus sentimientos muy fácilmente y que responden de más a preguntas personales. Algunas veces se catalogan a sí mismos como imprudentes.

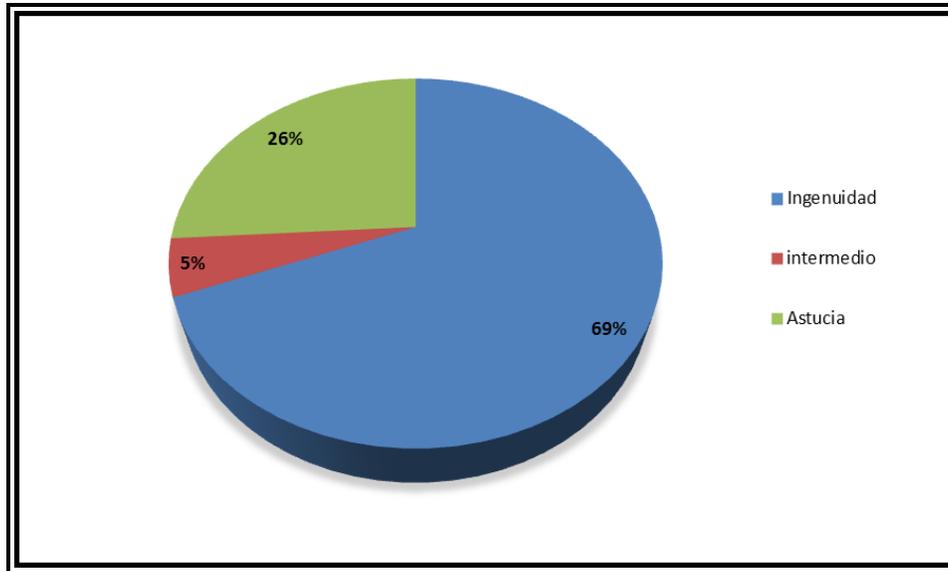


Figura 126. Porcentaje obtenido del Factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto CETIS, Texcoco, México.

Este factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo, se refiere a la preocupación acerca de las cosas. Existen correlaciones con otros factores como con Afectado por Sentimientos (C-), Susplicacia (L+), y Tensión (Q4+). La aprehensión contribuye a la ansiedad general y obviamente a QS2. Hay Mucha Ansiedad.

Las personas aprensivas representan el 50%, tienden a preocuparse por cosas y sentirse aprehensivos e inseguros. A veces, estos sentimientos son la respuesta a alguna situación particular de la vida. En otros casos, son parte del patrón de respuestas de la persona y aparecen a través de situaciones de su vida. Preocuparse puede ser positivo, por ejemplo, anticipar el peligro o anticipar las consecuencias de sus acciones. Estas personas suelen tener una pobre presencia social.

Respuestas Típicas: Tienden a decir que son sensibles y que se preocupan demasiado acerca de las cosas que hicieron, les lastima el desagrado de la gente y tienden a autorecriminarse demasiado.

En el nivel intermedio se encuentra el 29% de la población y solo el 21% son seguros de sí mismo, es decir, no son aprehensivas ni se preocupan por parecer adecuadas. Se presentan confiadas y satisfechas. En extremo su confianza es inquebrantable, incluso

en situaciones que demanden una autoevaluación o desarrollo personal. En estas circunstancias la confianza excesiva puede ser el resultado de bloquear el conocimiento o la conciencia de los aspectos negativos de sí mismo.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se preocupan mucho menos que la mayoría de la gente; no se preocupan por el agrado o desagrado social, y no pasan tiempo pensando en lo que pudieron haber dicho y no lo hicieron.

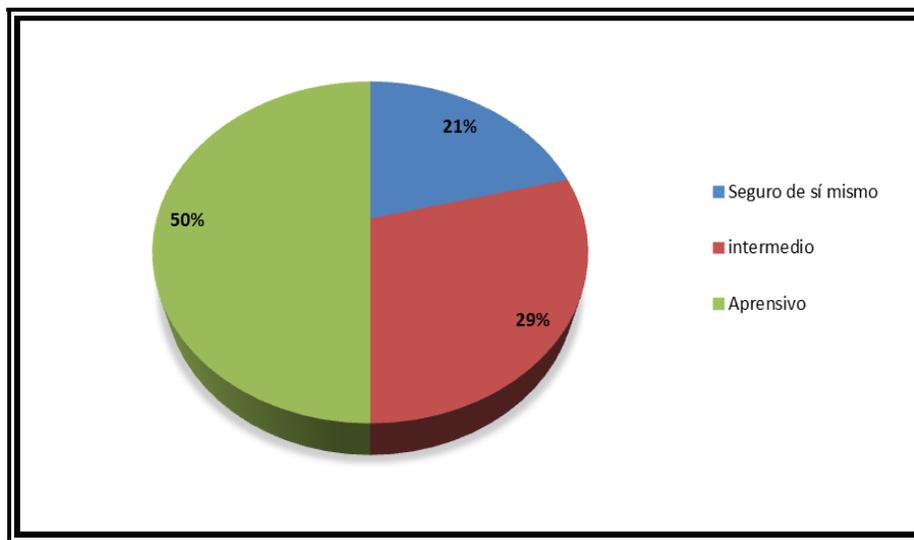


Figura 127. Porcentaje obtenido del Factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo en CETIS, Texcoco, México.

El factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador, mide qué tan abierta es la persona para cambiar o experimentar nuevas situaciones. Q1+ tiene correlación con algunos otros factores, entre ellos la Dominancia (E+), la Astucia social (H+) y la Perspicacia (L+) y todos ellos contribuyen a formar QS4 Independencia; también contribuye a QS3 Tenacidad, junto con la Calidez (A+), la Sensibilidad (I+), y la Subjetividad (M+). Su tendencia principal es la del conformismo en oposición a abrirse a nuevas ideas.

Los poseedores de aptitud experimentador representan el 26%, tienden a pensar en formas de mejorar las cosas y disfrutan experimentando. Si perciben su entorno como insatisfactorio o aburrido, se inclinan a transformarlo en algo más adecuado.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta pensar en cosas nuevas que mejoren los procedimientos tradicionales, cuando encuentran a alguien interesante es porque esta persona tiene un punto de vista diferente y les aburre la rutina y los métodos familiares.

Mientras que las personas conservadoras son el 48%, figura 128, estos individuos prefieren las formas tradicionales, no cuestionan la forma de hacer las cosas; prefieren que su vida sea predecible y familiar, incluso si la vida no es ideal.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que se sienten seguras y confiadas cuando realizan trabajos rutinarios y familiares. Las personas “diferentes” o poco convencionales no les agradan mucho, y creen que es más problemático tratar de cambiar las cosas que usar métodos probados y seguros por ser conocidos.

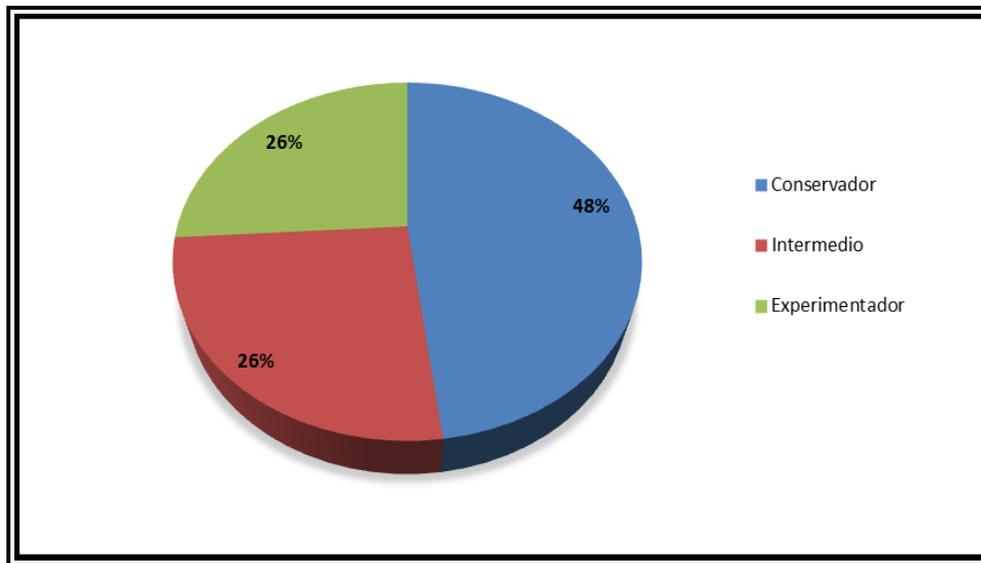


Figura 128. Porcentaje obtenido del Factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador en CETIS, Texcoco, México.

Este factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente, se refiere a la proximidad con otros, en un polo tenemos a las personas dependientes del grupo y en el otro polo están los que son autosuficientes. Este factor presenta

correlaciones con otros de primer orden como la Calidez (A+), Viveza (F+), Audacia Social (H+) y la Astucia (N-) que juntos conforman el factor QS1 Extroversión.

El 67% son personas autosuficientes o independientes que gustan de estar solos y tomar sus decisiones por ellos mismos; por esto algunas veces tiene dificultad trabajando en equipo, y también encuentran difícil pedir ayuda cuando la necesitan. Actúan de forma autónoma cuando la necesidad apremia; aquellos que obtengan una puntuación excesiva posiblemente sean negligentes en cuestiones interpersonales y al encarar las consecuencias de sus actos.

Respuesta Típicas: Dicen que les gusta hacer sus planes y organización sin la intervención o interrupción de otros, podrían pasar toda una mañana sin querer hablar ni ver a nadie y prefieren trabajar solos que en un comité.

Otro 7% tiene dependencia grupal, figura 129, prefieren estar rodeados de personas y les gusta hacer cosas con otros. Les gusta apoyarse en otros para tomar las mejores decisiones. La dependencia extrema podría no ser muy favorable en situaciones donde la ayuda no se encuentra cerca, lo mismo que cuando los consejos son pobres.

Respuestas Típicas: Dicen que les gusta participar con gente en la producción de algo, les gusta estar rodeados de personas y prefieren practicar deportes de conjunto y juegos en equipo o con una pareja.

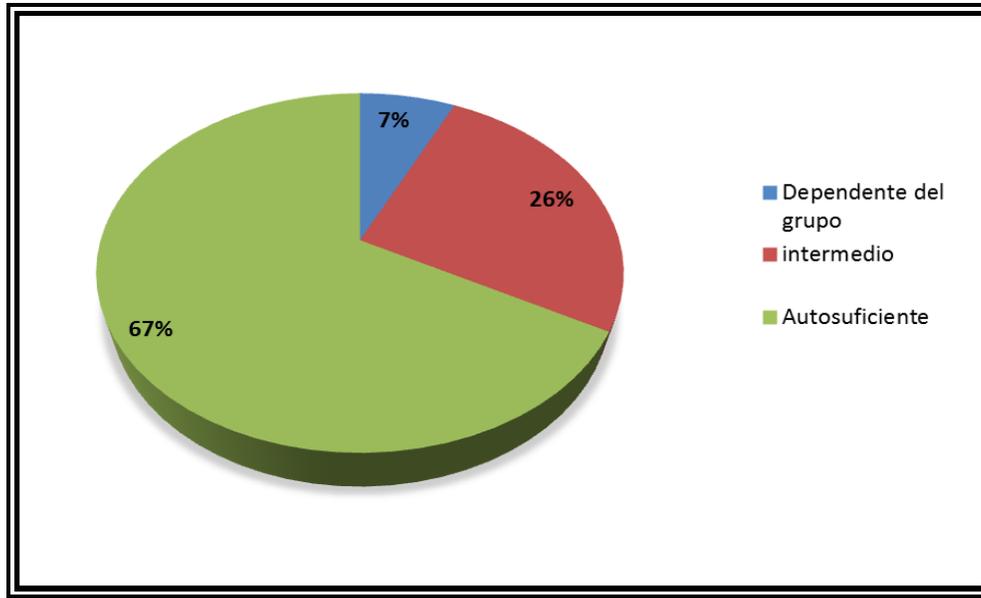


Figura 129. Porcentaje obtenido del Factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente en CETIS, Texcoco, México.

El factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado, se refiere a la obsesividad con los detalles de determinada situación. El perfeccionismo no siempre es bien recibido, aunque tradicionalmente se le considera como una cualidad.

Las personas controladas o perfeccionistas son el 12%, gustan de hacer las cosas correctamente, tienden a ser organizados y mantener las cosas siempre en su lugar, y planear con anticipación. Las personas perfeccionistas se sienten más cómodas en situaciones predecibles y altamente organizadas. Al extremo pudiera parecer más como inflexibilidad.

Respuestas Típicas: Mantienen todas sus pertenencias perfectamente acomodadas y en orden, les gusta hacer las cosas de forma correcta y creen que cualquier trabajo merece toda su atención y meticulosidad.

Mientras que 59% son incontrolados o desordenados, figura 130, estas personas tienden a dejar las situaciones al destino, se sienten cómodas en circunstancias poco organizadas; tienden a ser percibidas como desordenadas, desorganizadas o poco preparadas. Las conductas organizativas no son importantes para ellas.

Respuestas Típicas: Estas personas dicen que no les molesta que su habitación luzca desordenada, no piensan las cosas de antemano cuando algún trabajo se lo demanda, y piensan que algunos trabajos no necesariamente tienen que hacerse con tanto cuidado como otros.

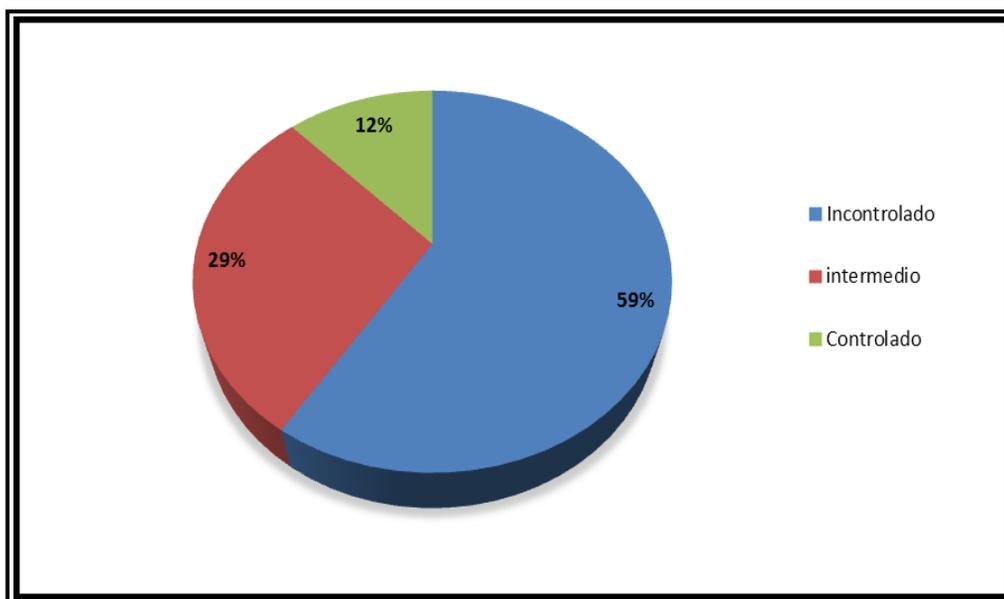


Figura 130. Porcentaje obtenido del Factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado en CETIS, Texcoco, México.

Finalmente, el factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso, se relaciona con la tensión y el nerviosismo. Es un factor determinante para la formación del QS2 Ansiedad.

Las personas que manifiestan una tensión que corresponde al 86% del total de la población muestra, quienes tienden a tener una energía interminable y sentirse impacientes si se les hace esperar, mientras que una cantidad de tensión puede motivar la acción, la tensión extrema puede llevar a la impaciencia y posteriormente a la irritabilidad.

Existe la posibilidad de que la tensión sea un obstáculo para las acciones efectivas. Los psicólogos que interpretan este tipo de resultados deben investigar qué provoca dicha tensión, pues podría derivarse de una situación específica de la vida presente del evaluado o tal vez sea parte de su repertorio conductual.

Respuestas Típicas: Estas personas se sienten frustradas rápidamente, les molestan los cambios de planes repentinos y se impacientan cuando esperan algo.

Por su parte, solo el 7% tienen un equilibrio y el otro 7% tienden a sentirse relajados y tranquilos, son pacientes y su impaciencia es muy lenta. El relajamiento extremo puede crear un bajo nivel de energía que los desmotive a actuar, tal vez porque se sienten cómodos donde se encuentran en ese momento.

Respuestas Típicas: No les molesta que las personas los interrumpan, tienden a ser pacientes y no se impacientan o frustran mientras esperan, como la mayoría de la gente.

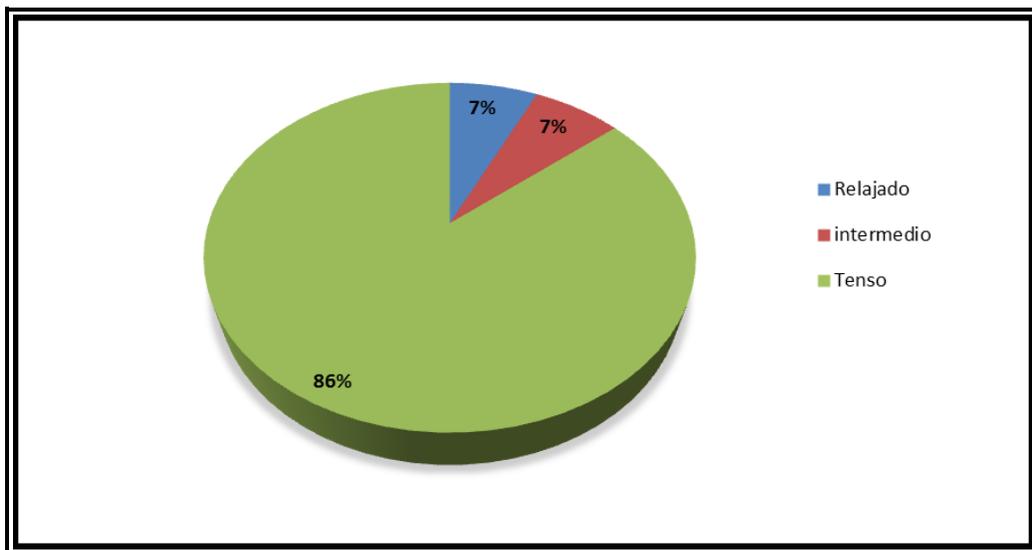


Figura 131. Porcentaje obtenido del Factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso en CETIS, Texcoco, México.

7.7.2. Test de los colores de Lüscher de la población de Estudiante de Construcción CETIS Texcoco, México.

Situación presente

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado a la situación presente aplicada a la población de estudiantes de construcción CETIS, Texcoco, México se observa en la figura 132.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

Se obtuvo 3% del factor X4X1: El ambiente le impacta rápidamente, y le conmueve con facilidad los sentimientos de los demás. Busca relaciones congeniales y una ocupación que se las proporcione.

El 3% del factor X7X2: No solo consideran que sus exigencias son mínimas, sino también que son imperativas. Se aferra a ellas con tenacidad y no cede ni en pequeña proporción, conflicto sencillo.

El 3% del factor X2X4: Tratan de mejorar su posición y prestigio: están insatisfecho con las circunstancias presentes y consideran que es necesario una mejoría para su autoestima.

El 3% del factor X2X3: Autoritario o en un puesto de autoridad, pero propenso a creer que un mayor progreso va a ser difícil debido a los problemas que existen. Persevera a pesar de la oposición.

El 5% del factor X1X6: Evitan esfuerzos excesos: necesita arraigarse en la seguridad y apacibilidad de la amistad.

El 5% del factor X2X5: Luchan para mejorar su imagen a los ojos de los demás y así conseguir que estos acepten y estén de acuerdo con sus necesidades y deseos.

El 10% del factor X5X1: Buscan compartir una unión íntima y comprensiva en una atmosfera estética de paz y ternura.

El 3% del factor X7X0: Insatisfecho. La necesidad de escapar del compromiso prolongado con su ambiente actual le obliga a encontrar alguna solución. Conflicto notable.

El 3% del factor X3X7: Se sienten obstaculizado con su deseo e impedido de obtener todo lo que considera fundamental. Conflicto sencillo.

El 3% del factor X2X0: Defensivos. Creen que su posición está amenazada o establecida de un modo inadecuado: están determinados a perseguir sus objetivos a pesar de la ansiedad que le produce la oposición.

El 5% del factor X0X1: Son relativamente intacto y de condición estática, pero ciertos conflictos le impiden obtener tranquilidad de espíritu, incapaz de lograr amistades en un nivel aceptables de mutuo afecto y comprensión.

El 3% del factor X1X2: Actúan de un modo ordenado y autónomo. Necesitan la comprensión empática de alguien que reconozca lo que vale y le dé su aprobación.

El 5% del factor X4X5: Imaginativos y sensibles: buscan una salida para estas cualidades, especialmente en compañía de alguien que sea también sensible. Lo insólito y lo aventurado con rapidez despiertan en el interés y entusiasmo.

El 5% del factor X3X2: Desarrollan iniciativa para superar los obstáculos y las dificultades.

El 3% del factor X1X0: Sensibles y comprensión, pero bajo cierta tensión; necesitan abrirse a alguien que le sea íntimo.

El 3% del factor X1: Actúan con calma y con un mínimo de trastornos de modo que pueda manipular sus amistades presentes. Le gusta sentirse relajado y llevarse bien con sus compañeros y todos sus íntimos.

El 3% del factor X7X5: Necesitan e insisten en tener una asociación íntima y comprensión o; al menos, algún método de satisfacer la compulsión de sentirse identificado. Conflicto sencillo.

El 3% del factor X5X2: Luchan para mejorar su imagen a los ojos de los demás y así conseguir que estos acepten y estén de acuerdo con sus necesidades y deseos.

El 5% del factor X1X5: Sensibles; necesitan entornos estéticos o una pareja tan sensible y comprensiva como el con quien pueda compartir una intimidad cálida.

El 3% del factor X4: Son atraídos por todo lo nuevo, moderno y misterioso. Propensos a aburrirse fácilmente con la monotonía de lo tradicional y lo corriente.

El 3% del factor X4X7: La situación presente contiene elementos críticos o peligrosos para los que es una necesidad imperiosa encontrar algún tipo de solución. Esto puede llevarle a decisiones imprevistas e incluso precipitadas. Es terco, Rechaza cualquier consejo de los demás. Conflicto sencillo.

El 3% del factor X2X7: Persiguen sus objetivos y su propio interés con una determinación obstinada. Rechaza hacer arreglos especiales o buscar privilegios.

El 3% del factor X7. Conflictos e insatisfacciones de todo tipo. Son capaces de renunciar a todo con tal de obtener lo que desea. Conflicto sencillo.

El 3% del factor X1X3: Trabajan bien en colaboración con los demás, pero no se conforma a representar roles de liderazgo. Necesitan una vida personal de comprensión y sin oposiciones.

El 3% del factor X2: Persistentes. Exigen lo que cree que le es debido y se esfuerzan para mantener su posición intacta.

El 3% del factor X4X3: Activos, desenvueltos e inquietos. Se sienten frustrados por la lentitud con que los acontecimientos se desarrollan según las líneas previstas. Esto le lleva a irritación, inconsistencia y falta de perseverancia en buscar un objetivo concreto.

El 3% del factor X3X4: Ligeros y desenvueltos. Necesitan sentir que los acontecimientos se desarrollan según las líneas previstas a la inconstancia y a actividades superficiales.

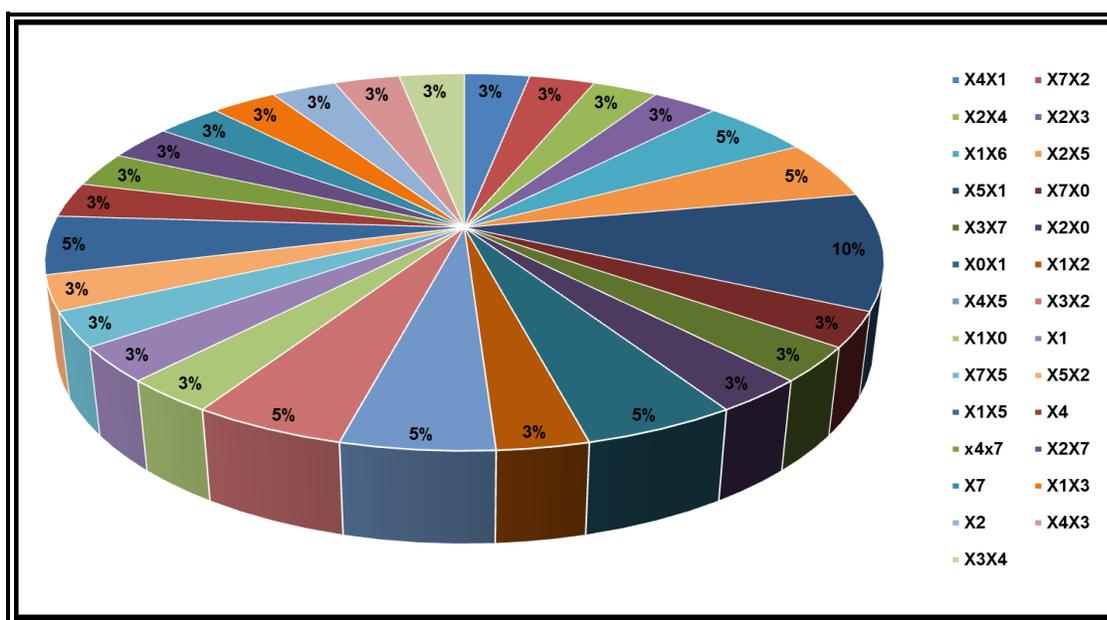


Figura 132. Situación presente de la población de estudiantes de construcción CETIS, Texcoco, México.

Focos de tensión

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado a focos de tensión aplicados a las personas evaluadas del poblado Estudiantes de CETIS Texcoco, se observa en la figura 133.

A continuación, se describe la interpretación de cada foco de tensión encontrado:

- -4-5. Decepción sentimental que lo lleva a un recelo vigilante de los móviles de los demás; mantiene un conflicto sencillo.
- -0-5. Correspondencia controlada.
- -4. Pesimismo agitado, temeroso de perder prestigio; mantiene un conflicto notable
- -0-7. Autodeterminación expectante
- -0. Dedicación impaciente.
- -0-6. Exige estima como si tratara de un individuo excepcional
- -2-6. Exigencia controlada, pero incapaz de estima, mantiene un conflicto sencillo.
- -4-7. Vigilante y cauteloso, manifiesta un conflicto sencillo
- -7-0. Dedicación intensa
- -5. Correspondencia controlada y analítica
- -3-0. Agitación esperada, mantiene un conflicto notable
- -6-5. Sensibilidad artística sublimada
- -2. Resistencia a adoptar las medidas necesarias para resolver la situación tensa, manifiesta un conflicto notable.
- -6. Exige estima de los demás.
- -4-3. Autodefensa poco realista; manifiesta conflicto grave.
- -3-6. Inseguridad que se origina en la falta de amistad, mantiene un conflicto sencillo
- -3. Impotencia, Manifiesta conflicto notable
- -0-4. Inseguridad aprensiva; manifiesta un conflicto notable
- -7. Deseo de tener control sobre su propio destino
- -3-7. Deseo frustrado de independencia; mantiene un conflicto sencillo
- -1. Insatisfacción desasosegada; mantiene un conflicto sencillo.
- -6-2. Exigencia terca, pero ineficaz en la autoestima; mantiene un conflicto sencillo
- -3-5. Empatía frustrada; mantiene un conflicto notable.
- -5-0. Correspondencia controlada
- -5-4. Decepción sentimental que lo lleva a un recelo vigilante de los móviles de los demás; mantiene un conflicto sencillo.
- -2-4. Vacilación frustrada, mantiene un conflicto grave.
- -4-6. Decepción que lleva a una supuesta indiferencia; mantiene un conflicto sencillo.
- -2-5. Humillado por falta de aprecio; mantiene un conflicto sencillo.
- -5-6. Distinción intelectual o estética.
- -6-7. Deseo de regir su propio destino
- -6-4. Decepción que lleva a una indiferencia, mantiene un conflicto sencillo

- -1-7. Desequilibrio intranquilo originado por la falta de satisfacción afectiva; mantiene un conflicto sencillo
- -0-1. Insatisfacción intranquila; manifiesta un conflicto notable
- -4-0. Expectación Tensa

Cabe mencionar que el mayor porcentaje de focos de tensión existente en la población evaluada correspondió al factor, -7-0. Dedicación intensa, se asume que este foco es mayor debido al interés de las personas en concluir sus estudios medio superior, pues existe una dedicación, sin embargo, solo representa el 10% de total de la población.

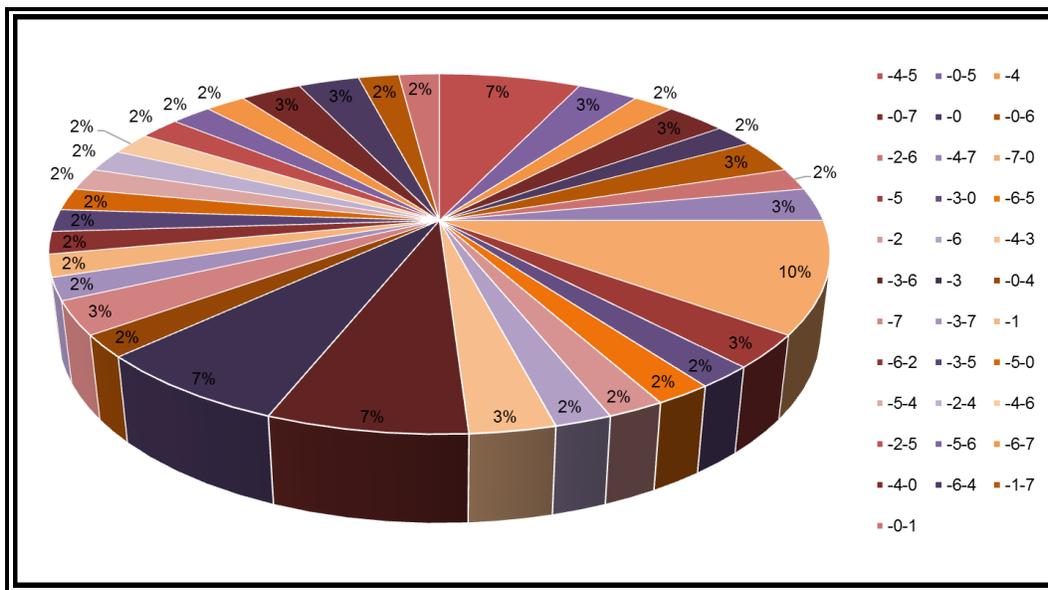


Figura 133. Focos de tensión de la población de estudiantes de construcción CETIS, Texcoco, México.

Objetivo deseado

Los resultados obtenidos del diagnóstico Lüscher enfocado al objetivo deseado aplicada a las personas evaluadas del poblado de Texcoco se observa en la figura 134, donde se aprecia los porcentajes de cada objetivo deseado del poblado.

A continuación, se describe el porcentaje poblacional de cada objetivo y su interpretación:

El 3 % corresponde al factor +5+4 (violeta/amarillo): Quieren que sucedan hechos interesantes y emocionantes. Tienen capacidad para hacerse querer por los demás debidos a su interés manifiesto y a su trato agradable muy abierto. Son imaginativos en exceso e inclinado al fantaseo y a soñar despierto.

Un 3% al factor +5+3 (violeta/rojo): Acepta fácil y rápidamente todo lo que le proporcione estimulación. Se preocupa por cosas que tienen una índole de intensa emoción, sea de tipo estimulante erótico u otro cualquiera. Quiere ser considerado como una personalidad emocionante e interesante, de un gran atractivo y una tremenda influencia sobre los demás. Emplea tácticas hábiles para evitar poner en peligro sus posibilidades de éxito o socavar la confianza que los otros tiene puesta en él.

Un 10% al factor +5+2 (violeta/verde): Quieren causar una impresión favorable sobre los demás y ser visto por ellos como alguien con una personalidad especial. Y está, por lo tanto, constantemente observándolos para ver si logra esto y constatar cómo reaccionan ante su presencia; obrar así le hace sentir que mantiene el control de la situación: Emplean con astucia tácticas para tener influencia y obtener un especial reconocimiento. Son sensibles a todo lo que sea estético u origina.

Un 3% al factor +4+2 (violeta/verde): Quieren causar una impresión favorable sobre los demás y ser visto por ellos como alguien con una personalidad especial. Y están, por lo tanto, constantemente observándolos para ver si logra esto y constatar cómo reaccionan ante su presencia; obrar así le hace sentir que mantiene el control de la situación: Emplean con astucia tácticas para tener influencia y obtener un especial reconocimiento. Son sensible a todo lo que sea estético u origina.

Un 3% al factor +2+5 (verde/violeta): Quieren causar una impresión favorable sobre los demás y ser visto por ellos como alguien con una personalidad especial. Y está, por lo tanto, constantemente observándolos para ver si logra esto y constatar cómo reaccionan ante su presencia; obrar así le hace sentir que mantiene el control de la situación: Emplean con astucia tácticas para tener influencia y obtener un especial reconocimiento. Son sensibles a todo lo que sea estético u original.

Un 3% al factor +4+3 (amarillo/rojo): La necesidad de sentirse más afectivo en su actividad y de tener un ámbito más amplio de influencia lo convierten en una persona desasosegada; se deja llevar por sus deseos y esperanzas; Trata de extender en demasía su campo de acción.

Un 3% al factor +3+7 (rojo/negro): Quieren compensar por todo lo que cree que ha perdido viviendo con exagerada intensidad; de este modo, creen que puede librarse de todas las cosas que lo oprimen.

Un 3% al factor +4+1 (amarillo/azul): Confían que los lazos afectivos y de buena camaradería le reportarán alivio y satisfacción. Su propia necesidad de ser aceptado lo hace estar pronto para ayudar a otros; a cambio, quiere cordialidad y comprensión.

Son receptivos a nuevas ideas y posibilidades que confía le serán provechosas e interesantes.

Un 7% al factor +3+4 (rojo/amarillo): Buscan el éxito, el estímulo y una vida plena de experiencias. Quiere desenvolverse con libertad, arrojar de sí todas las cadenas de las dudas personales, vencer y vivir intensamente. Les gusta entrar en contacto con otros y es entusiasta por naturaleza; receptivo a todo lo que sea novedoso, moderno o curioso; desarrolla interés por muchas cosas y quiere expandir sus campos de acción. Son optimistas acerca del futuro.

Un 7% al factor +2+4 (verde/amarillo): Necesitan el reconocimiento de los demás. Ambicioso, quiere impresionar y ser propuesto como ideal, ser tanto popular como admirado. Se esfuerzan por llenar el vacío que cree que lo separa de los demás.

Un 3% al factor +7+1 (negro/azul): Sufren con los efectos de todas las cosas que ha evitado por desagradables (véanse las interpretaciones de -2,-3 o-4 cualquiera de ellas es adecuada) y las rechaza enérgicamente. Sólo quiere que lo dejen en paz.

Un 10% al factor +2+1 (verde/azul): Quieren impresionar favorablemente a los demás y conseguir su reconocimiento. Necesitan sentirse apreciado y admirado. Se vuelve suspicaz y es herido en su amor propio con facilidad sin no se advierte su presencia o si no se le proporciona la consideración apropiada.

Un 3% al factor +1+0 (azul/gris): Necesitan estar libre de tensiones. Anhelan paz, tranquilidad y estar satisfecho.

Un 3% al factor +2+7 (verde/negro): Quieren demostrar a sí mismo y a los demás que nada puede afectarlo, que es superior a cualquier tipo de debilidad. Como consecuencia, actúa con austeridad o severidad y adopta actitudes autocráticas y tercas.

Un 3% al factor +1+5 (azul/violeta): Ansían ternura y compartir una unión delicada de sentimiento. Son sensibles a todo lo que sea estético y de buen gusto.

Un 3% al factor +3+1 (rojo/azul): Se orientan hacia una vida pletórica de acción y experiencias y hacia un vínculo íntimo que le ofrezca la posibilidad de una realización sexual y afectiva.

Un 7% al factor +1 (azul): Desean un estado armonioso de vida tranquila y apacible que ofrezca una serena satisfacción y una sensación de pertenencia a algo a alguien.

Un 3% al factor +4+7 (amarillo/negro): Tratan de escapar de sus problemas, dificultades y tensiones por medio de decisiones precipitadas, obstinadas y desconsideradas o por medio de cambios de dirección.

Un 3% al factor +1+4 (azul/amarillo): Buscan una relación afectiva, que le ofrezca la posibilidad de realizarse y le dé felicidad. Son capaces de un entusiasmo sentimental muy poderoso. Colaboran y está deseoso de adaptar su personalidad, si es necesario, para lograr la unión afectiva que anhela. Necesitan el mismo trato y comprensión de parte de los demás.

Un 10% al factor +1+3 (azul/rojo): Buscan relaciones afectivas satisfactorias y armoniosas. Desean una unión íntima en la que haya amor, sacrificio de sí mismo y confianza mutua.

Un 3% al factor +7 (negro): Consideran que las circunstancias presentes son desagradables y sobre impositivas. Se niegan a permitir que algo pueda influir sobre sus puntos de vista.

Un 4% al factor +1+6 (azul/marrón): Desean alcanzar un lugar apacible que esté libre de problemas y que ofrezca seguridad y bienestar físico. Necesitan un trato delicado y un cuidado amoroso. Temen al vacío y a la soledad de la separación.

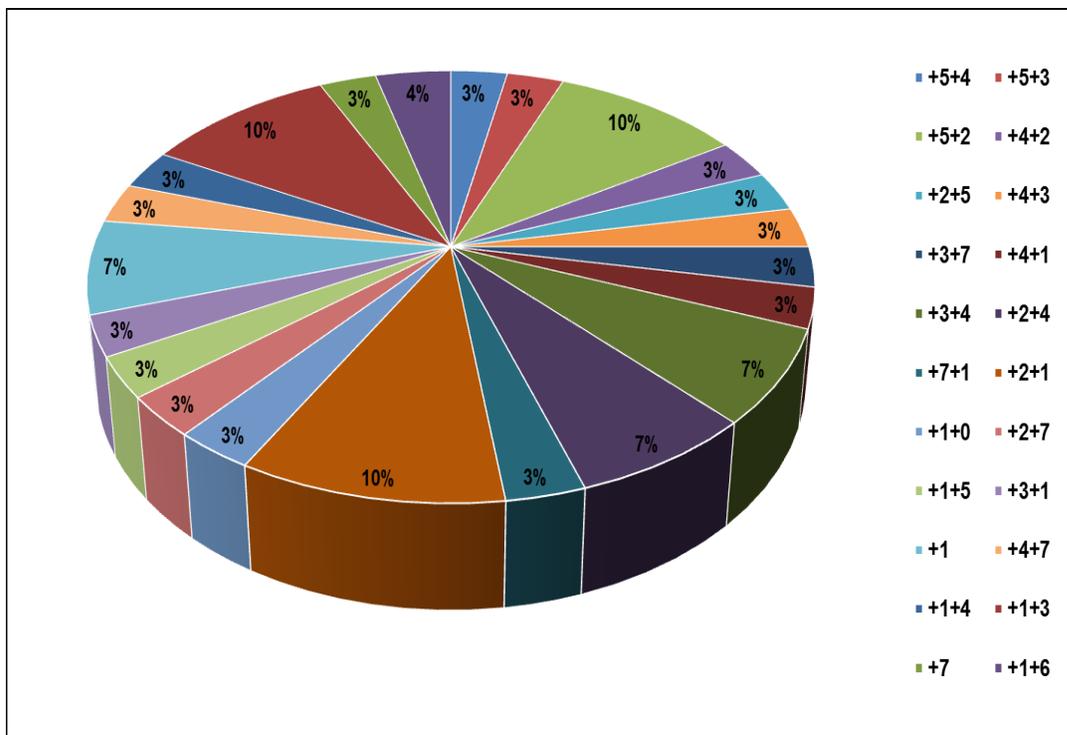


Figura 134. Porcentaje del objetivo deseado la población de estudiantes de construcción CETIS, Texcoco, México.

7.7.3. Test de Torrance de pensamiento creativo de Estudiantes de Construcción CETIS Texcoco, México

La aplicación de la prueba de creatividad de Torrance aplicada a la población de estudiantes del CETIS Texcoco, presenta diferentes tareas de tipo gráfico y verbal para ser complementados, donde se apreció determinados componentes del pensamiento divergente, a través de cuatro componentes básicos: destacando la Fluidez, Flexibilidad, Elaboración y Originalidad.

Los resultados obtenidos muestran que la mayor parte de la población obtuvo un promedio de 7.5598 puntos en una escala de 1-10 de originalidad, es decir mantienen una alta capacidad de producir respuesta que son poco frecuentes en el entorno.

En cuanto a Flexibilidad se obtuvo 7.3098 puntos, este componente hace referencia a la capacidad de ver y abordar las situaciones de forma diferente. Este componente de la de la creatividad se valora analizando cuantas categorías de respuesta diferenciadas produjo la población.

El siguiente componente en cuanto a puntos obtenidos corresponde a la Elaboración, quien obtuvo 7.1739 puntos, este hace referencia a la capacidad de enriquecer cualquier producción con detalles que, aunque no son necesarios para explicar la idea principal, la realzan.

Observando la figura 135, el componente Fluidez obtuvo un puntaje bajo con tan solo 6.9891 puntos, este componente es la capacidad para producir muchas ideas, se valora por el número de respuesta emitidas.

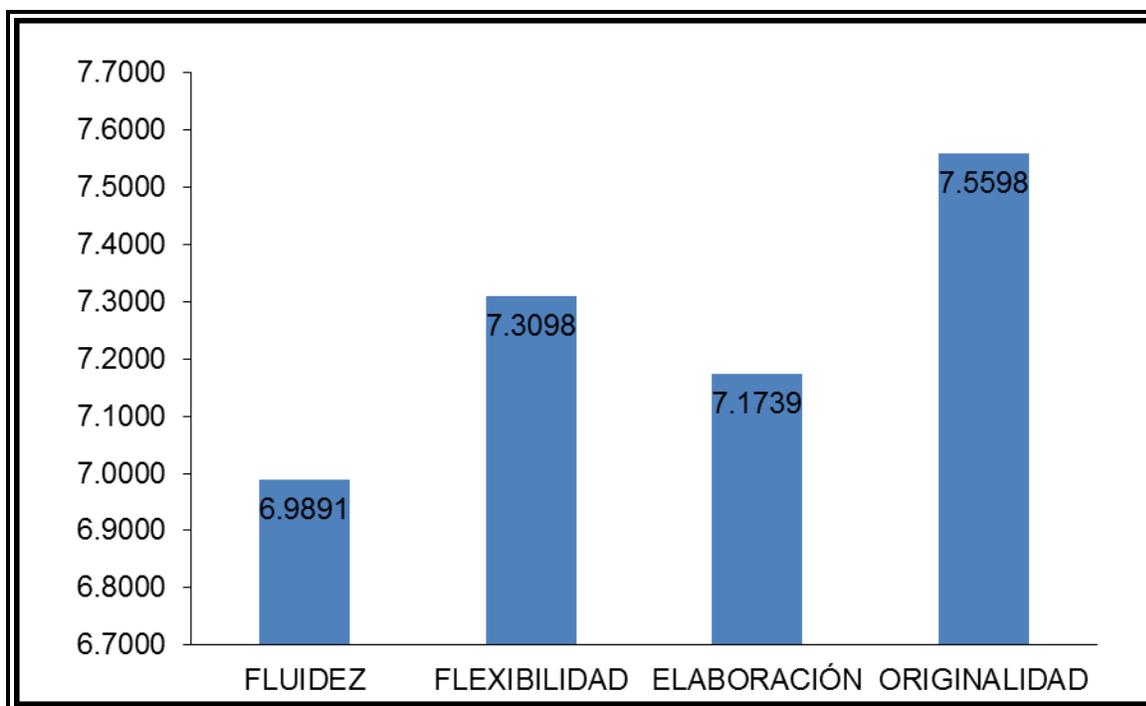


Figura 135. Puntaje obtenido de los componentes básicos de creatividades en población Estudiantes CETIS Texcoco, México.

El promedio del puntaje global del índice de creatividad aplicada a la población de Texcoco fue de 7,2582 puntos, lo que implica que la población manifestó un rango de creatividad Media-Alta.

Finalmente, los rangos obtenidos de la prueba de creatividad aplicada a la población de estudiantes de Texcoco, el 57% obtuvo creatividad Media-Alta, el 41% creatividad Alta, el 2% creatividad Media-Baja y el 0% creatividad Baja, figura 136.

Es necesario mencionar los estudiantes que participaron en esta investigación son del programa educativo orientado a Construcción, por lo que la creatividad fue un elemento propio del ser humano que desarrolla conforme a las necesidades del medio, sin embargo, esta existe de manera natural, lo cual fue comprobado esta investigación, donde el medio influye para detonar los dotes de este elemento llamado creatividad.

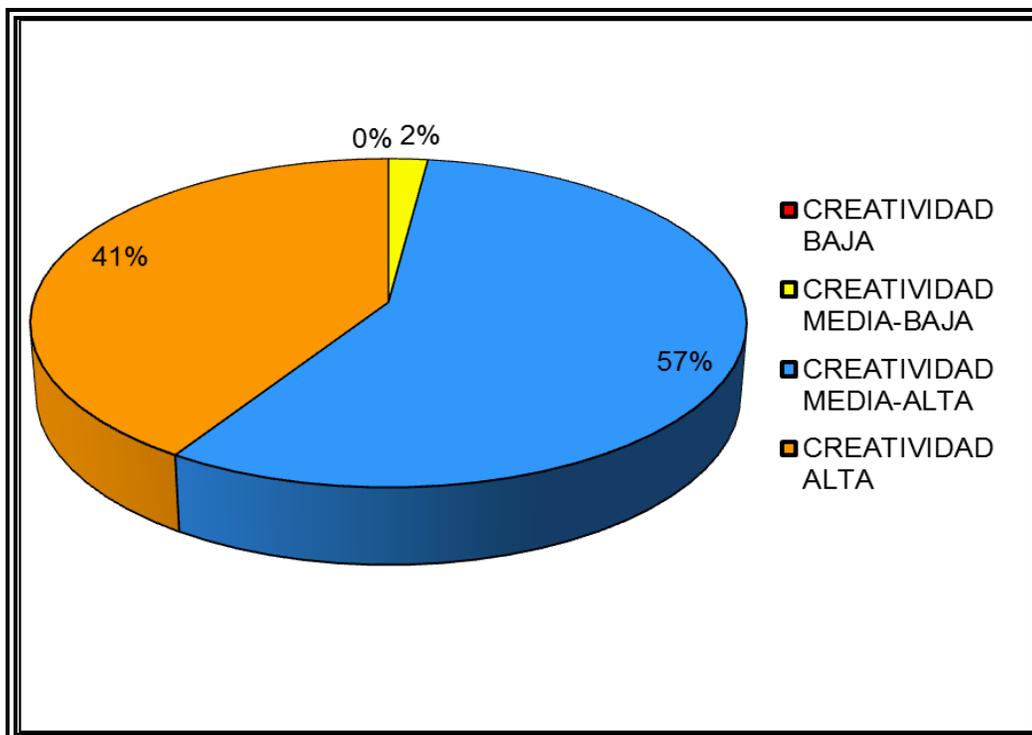


Figura 136. Porcentaje de los rangos de creatividad obtenidos en la población de Texcoco.

7.8. Análisis de 16 factores de personalidad entre poblaciones

El Factor A (EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva) de acuerdo a la figura 137, las poblaciones manifestaron un gran porcentaje de nivel intermedio en relación a la variable evaluada; con excepción de la localidad de San Antonio Arrazola y Músicos de la montaña de Texcoco, donde los porcentajes son iguales al nivel reservado.

Mientras que la emoción expresiva entre los grupos estudiados fue igual a menor de 20% en todas las poblaciones.

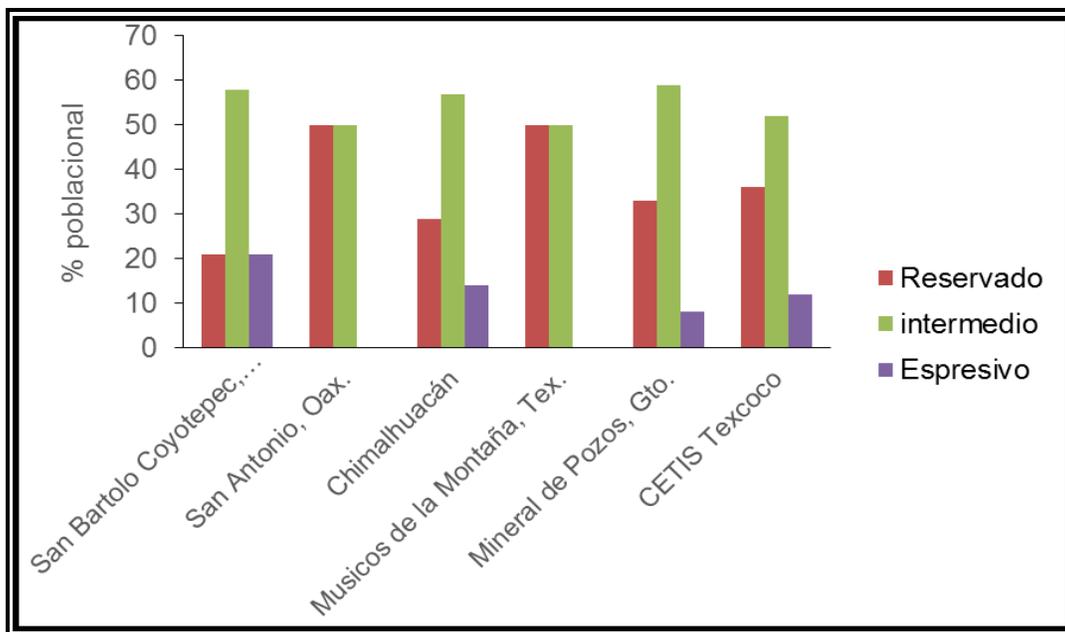


Figura 137. Porcentaje obtenido del Factor A, EXPRESIVIDAD EMOCIONAL: Calidez vs. Reserva.

La tendencia entre poblaciones nos refleja a personas cautas y que difícilmente se involucran o se apegan a las personas o a las relaciones. Tienden a trabajar solos, frecuentemente en trabajos mecánicos, artísticos o intelectuales. Se muestran incómodos en situaciones que demandan abundante y frecuente interacción social o cercanía emocional. Algunos estudios muestran que las calificaciones extremadamente bajas pueden ser producto de la historia de relaciones insatisfactorias o decepcionantes.

En relación al Factor B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto; las poblaciones manifestaron una tendencia de razonamiento abstracto en los poblados de Mineral de Pozos y los Músicos de la Montaña, mientras que en San Bartolo Coyotepec y San Antonio la inteligencia es abstracta y en CETIS Texcoco y Chimalhuacán mantiene un nivel intermedio.

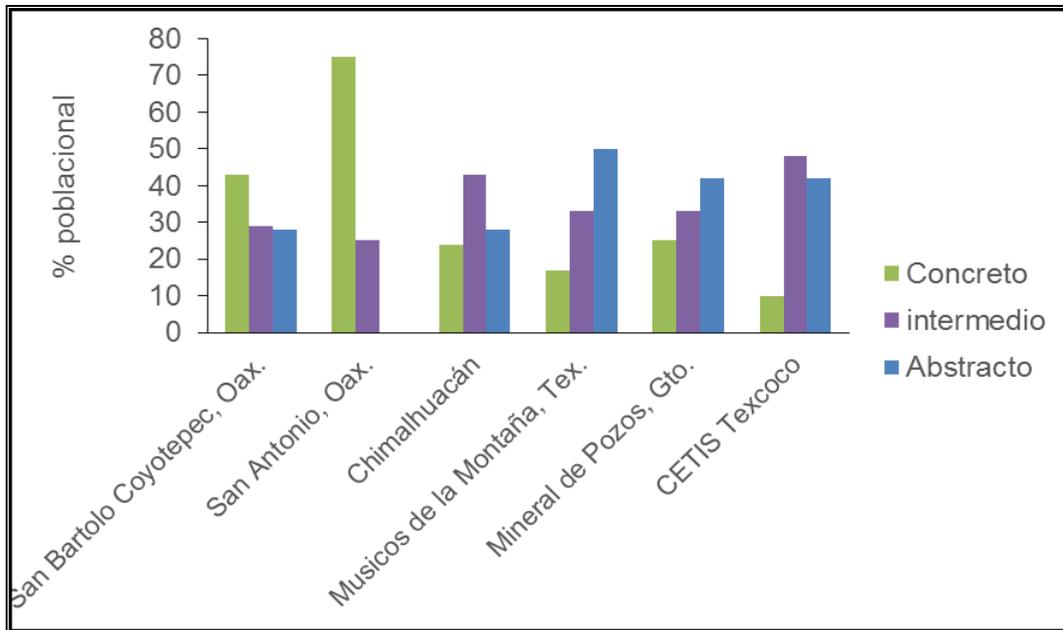


Figura 138. Porcentaje obtenido del Factor B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto.

El nivel de razonamiento intermedio domina sobre los demás existentes seguido del nivel concreto, por lo que cabe mencionar que en promedio el nivel se asocia a una mala interpretación del cuestionamiento o pro alguna distracción con estímulos externos. Estas situaciones ponen en desventaja el razonamiento de las personas.

Las personas que obtienen puntuaciones bajas tienden a elegir un número alto de respuestas incorrectas y aunque éste es un indicador breve, algunas veces no refleja la habilidad de razonamiento de la persona.

En relación al Factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs. Emocionalmente Estable, se encontró que todas las poblaciones manifiestan una estabilidad emocional perturbable o afectada, siendo la población de San Antonio la mayor afectada, seguido del CETIS Texcoco; es necesario mencionar que esta afectación puede estar orientada por la edad de los individuos quienes se encuentran en rangos de 18 a 22 años.

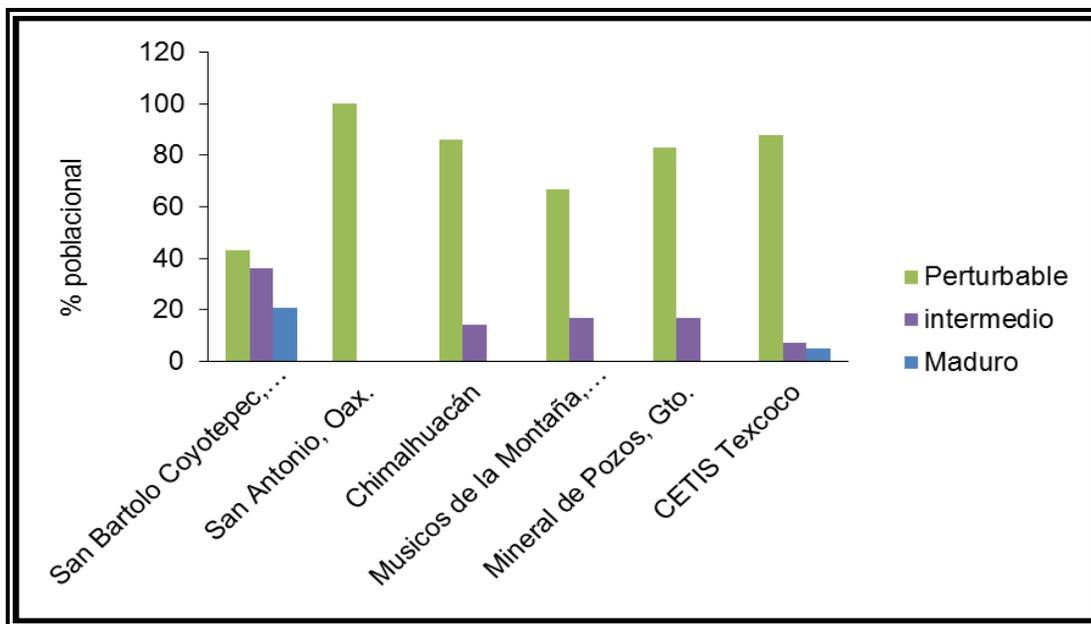


Figura 139. Porcentaje obtenido del Factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs Emocionalmente Estable.

En general la población manifestó una estabilidad emocional perturbable que nos indica la tendencia a sentir que el control de la vida se desliza, que algunas veces no pueden controlar ni sus decisiones ni sus consecuencias. También son indicadores de que el evaluado admite tener sentimientos negativos. Son personas fácilmente perturbables, se tornan emocionales cuando se frustran, inconsistentes en intereses y actitudes, tienden a desistir con facilidad, se preocupan, buscan situaciones problemáticas y evaden responsabilidades.

El Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia. El mayor porcentaje de dominancia sumisa se tuvo en Mineral de Pozos y con los Músicos de la Montaña, seguido del nivel intermedio en los poblados de San Bartolo Coyotepec, San Antonio, Chimalhuacán y CETIS Texcoco.

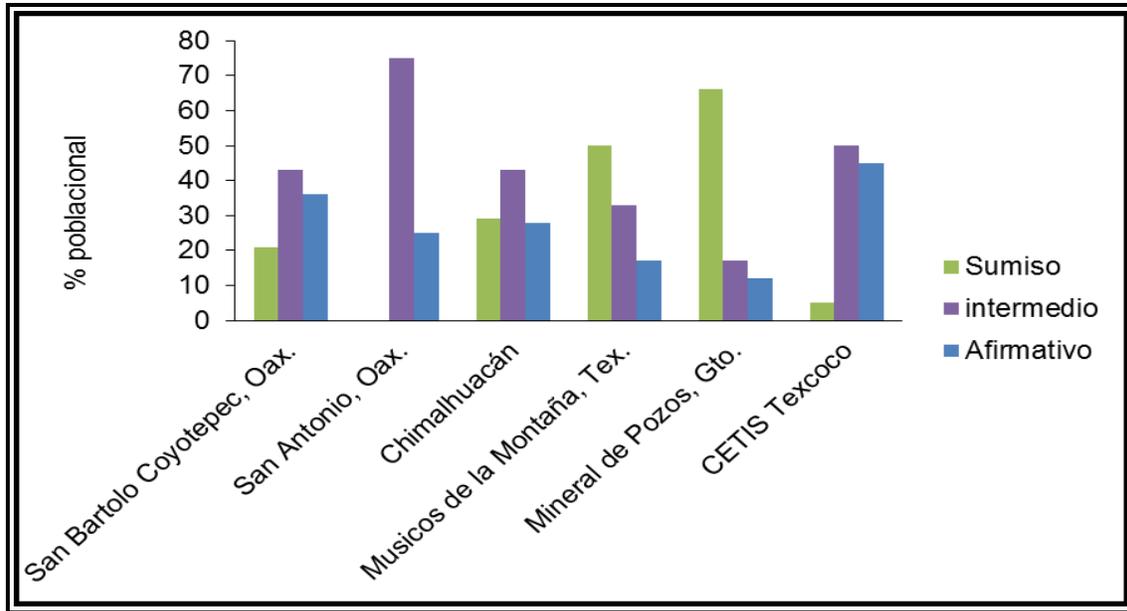


Figura 140. Porcentaje obtenido del Factor E, DOMINANCIA: Sumisión vs. Ascendencia.

La dominancia que sobresale la sumisa, estas tienden a evadir conflictos adecuándose a los deseos de otros. Suelen ser autodestructivas y dispuestas a poner de lado sus deseos y sentimientos.

La diferencia extrema puede ser enajenante para las personas que buscan una respuesta más fuerte y participativa.

La exuberancia del factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado. Las poblaciones con mayor porcentaje de sobriedad son Chimalhuacán y Mineral de Pozos, mientras que San Bartolo obtuvo el menor porcentaje.

Por otro lado, la población de Músicos mantiene un nivel intermedio y las más preocupadas son San Bartolo Coyotepec y CETIS Texcoco.

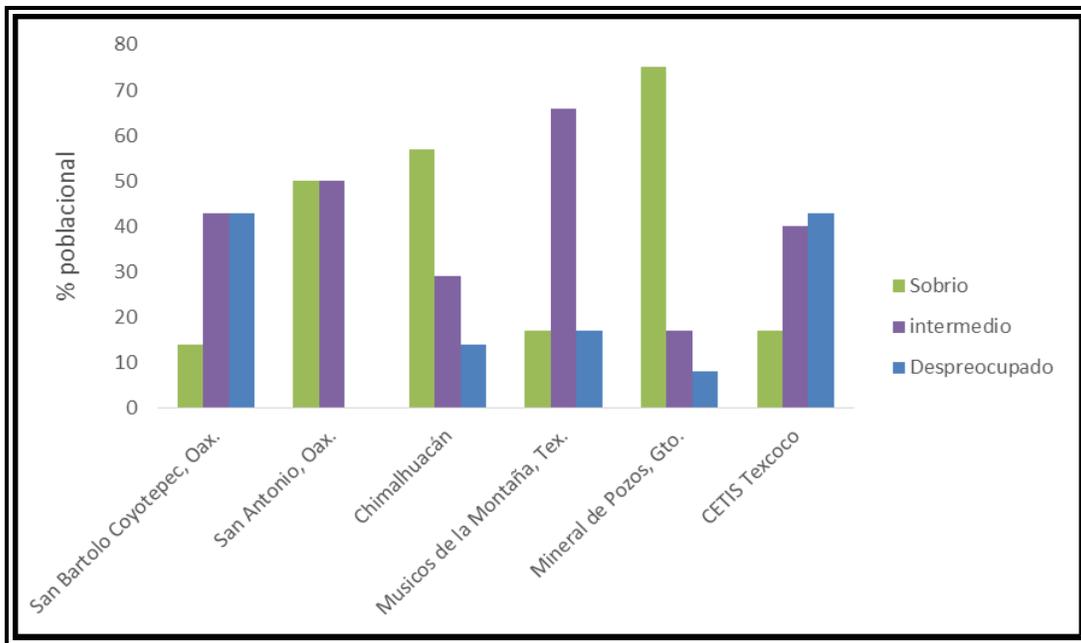


Figura 141. Porcentaje obtenido del Factor F, VIVACIDAD: Sobrio vs. Despreocupado.

Las personas entre poblaciones se encuentran en estado sobrio o preocupado; quienes toman la vida con mayor seriedad, suelen ser tranquilas, cautelosas y muy poco juguetonas. Tienden a reprimir su espontaneidad hasta los extremos de parecer taciturnos o demasiado contenidos. Aunque se les aprecia por maduros, no se les percibe como divertidos o entretenidos.

Respuestas Típicas: Estos individuos dicen que prefieren trabajar en un pasatiempo tranquilo que asistir a una fiesta animada, que no disfrutan las competencias ni el humor televisivo y que creen más en la propiedad y la seriedad que en vivir “riendo felices”.

Este factor G de CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente. El análisis de resultados demostró que la mayoría de las personas en diferentes localidades tienden a tener un nivel intermedio, mientras que el deber activo o desobediente son mayores en las poblaciones de CETIS Texcoco y Mineral de Pozos; donde la edad que impera es una etapa de transición de obligaciones.

Mientras que en San Bartolo Coyotepec la desobediencia es menor que en las otras poblaciones.

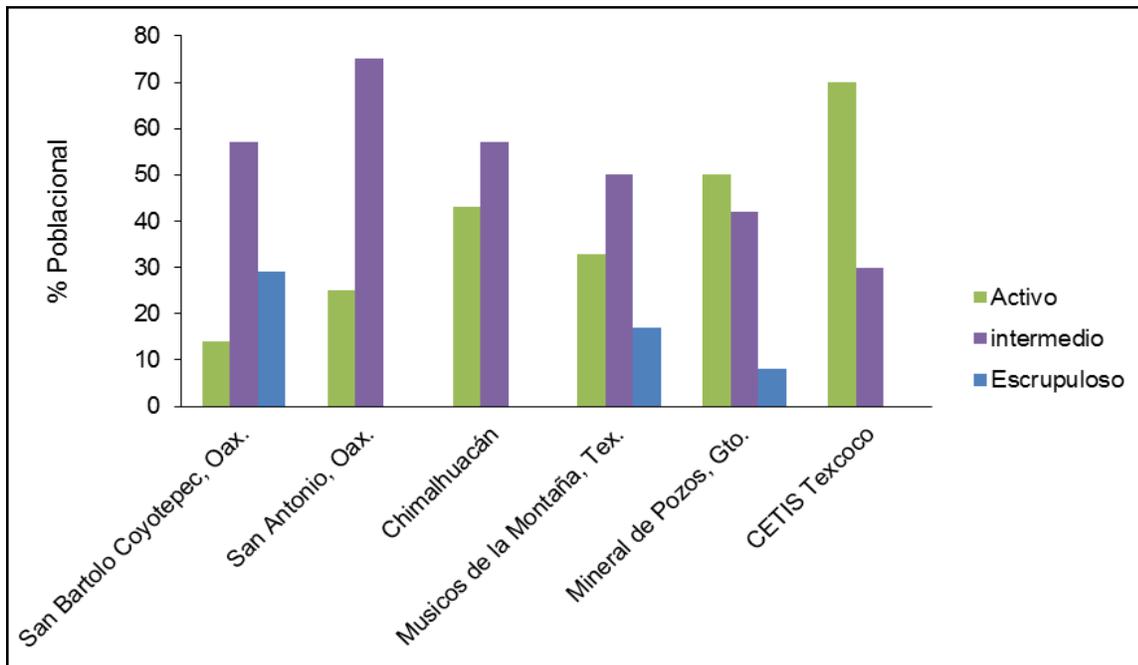


Figura 142. Porcentaje obtenido del Factor G, CONCIENCIA DEL DEBER: Desobligado vs. Obediente.

El análisis de poblaciones demostró que el nivel intermedio impera, sin embargo, se encuentra a un punto porcentual de diferencia con las personas activas o desobligadas y esto último se refiere a las personas que evitan las reglas y los reglamentos.

Esto puede deberse a que los individuos poseen un desarrollo pobre del sentido del bien, el mal y la moral; o quizá a que atribuyen valores que no se basan solamente en convencionalismos, sino que deciden qué tipo de reglas y principios deben gobernar sus acciones. Por lo general, su conducta tiene elementos de autonomía, necesidad de flexibilidad y también de juego; pueden presentar conflictos para acatarse a normas establecidas, reglamentos y estereotipos. Es importante determinar si la puntuación baja se debe a que no desarrollaron sus estándares morales o simplemente porque siguen estándares poco convencionales. En cualquiera de los casos su conducta se percibe como impredecible, a menos que conozcan los principios y las motivaciones que guían sus actos.

El factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado. Las relaciones sociales existentes en cada comunidad evaluada, demostró que la mayoría de las poblaciones mantienen una audacia social recatada o tímidas; sin embargo, esto no ocurre con el poblado de San Bartolo Coyotepec, San Antonio y los Músicos de la Montaña.

Lo anterior se evidencia en el reconocimiento internacional de sus (barro negro y alebrijes), generando atracción turística y hospitalidad para sus visitantes.

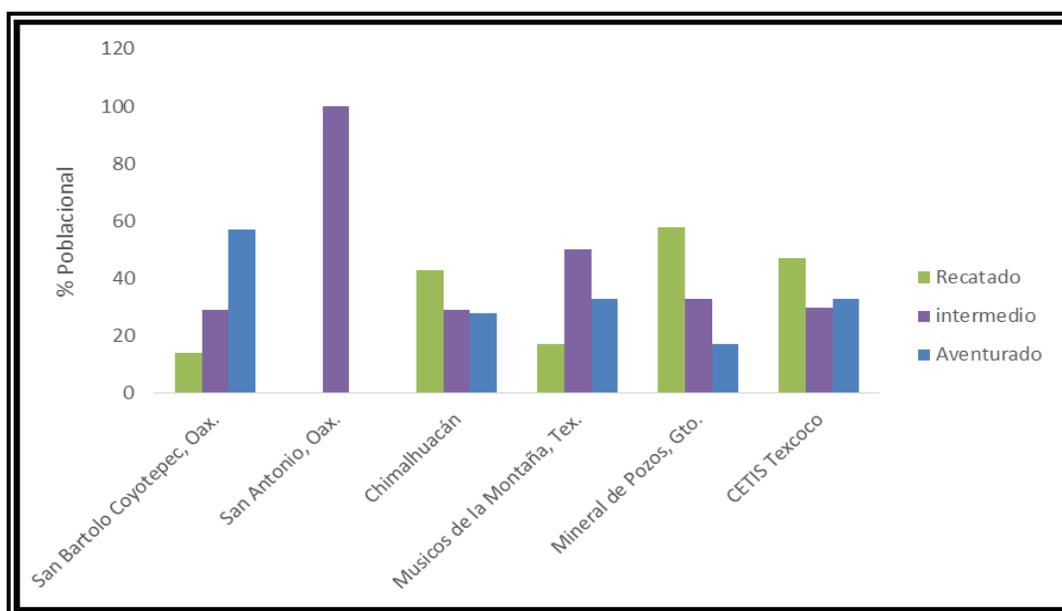


Figura 143. Porcentaje obtenido del Factor H, AUDACIA SOCIAL: Audaz vs. Despreocupado.

Mientras que las personas socialmente audaces o aventurados destaca en porcentaje San Bartolo Coyotepec, seguido por los Músicos de la Montaña y CETIS Texcoco.

El análisis de los resultados entre poblaciones demostró que imperan en promedio las personas socialmente tímidas y cautas, que encuentran el hablar frente a un grupo bastante amenazante e incómodo. Estas experiencias apreciadas como difíciles pueden relacionar la timidez con una autoestima disminuida; podemos observar esto principalmente cuando se intentan nuevas relaciones interpersonales.

El Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico, es uno de los tres factores que marcan diferencias significativas entre sexos. Como las mujeres son las poseedoras de puntuaciones más altas, en general son ellas quienes se perciben más sensibles y sensitivas que los hombres.

Los poblados de San Bartolo Coyotepec, Músicos de la Montaña y Mineral de Pozos registraron mayores porcentajes de sensibilidad afectuosa, seguidos de San Antonio, Chimalhuacán y por último CETIS Texcoco.

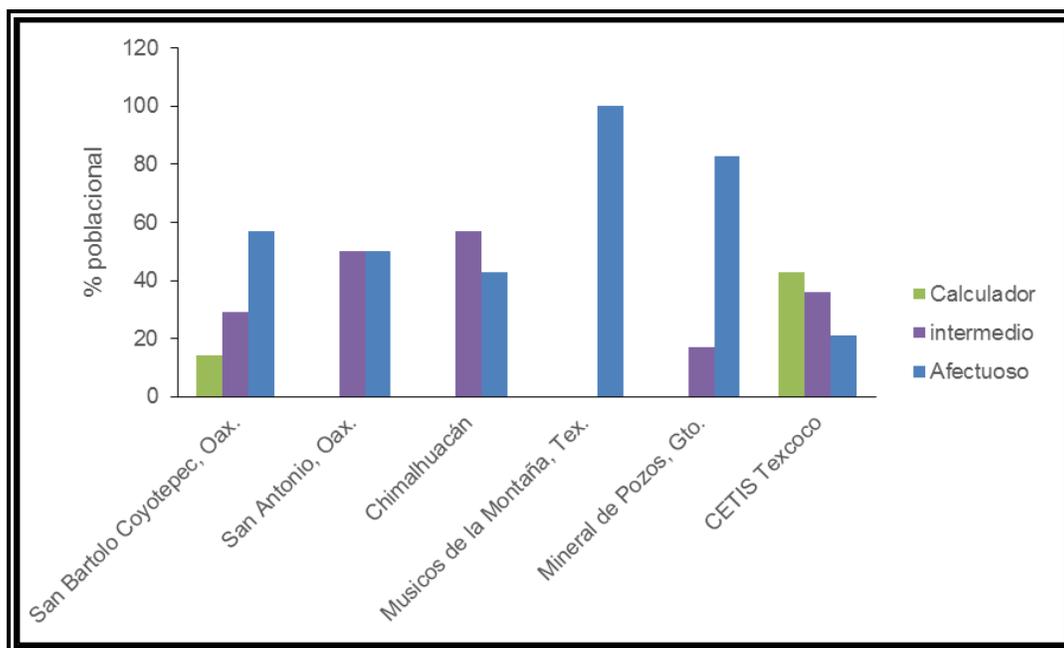


Figura 144. Porcentaje obtenido del Factor I, SENSIBILIDAD: Sensitivo vs. Práctico.

En promedio, las poblaciones mantienen un nivel de sensibilidad afectuoso o práctico, tienden a basar sus juicios en sus propios gustos y valores estéticos y confían en la empatía que sienten con los demás para llevar a cabo sus consideraciones. También tienden a ser personas más refinadas en sus gustos e intereses y más sentimentales que su contraparte. Una calificación extrema puede indicar que la persona se fija más en las características subjetivas de una situación que deja de lado los aspectos prácticos o funcionales.

El factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciousness, se relaciona con la tendencia a confiar en contraposición a ser suspicaz y un tanto paranoico con las intenciones o motivos de la gente. La confianza es un rasgo deseable socialmente.

Las poblaciones de Músicos de la Montaña, seguido de San Bartolo y Mineral de Pozos fueron los menos desconfiados, mientras que San Antonio, Chimalhuacán y CETIS Texcoco obtuvieron mayor porcentaje de desconfianza.

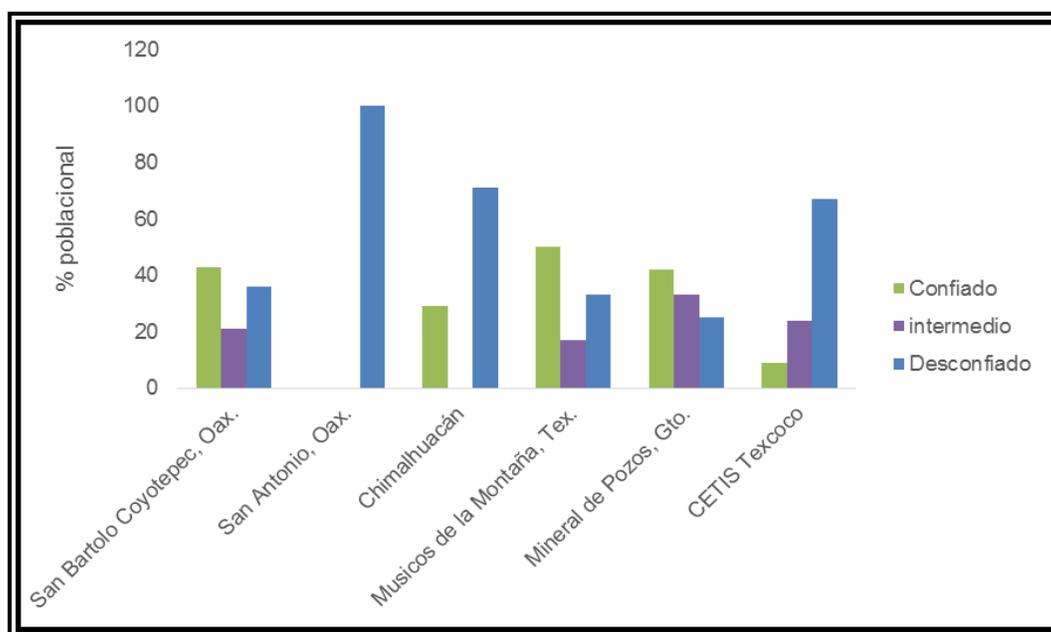


Figura 145. Porcentaje obtenido del Factor L, ATENCIÓN: Confianza vs. Suspiciousness.

El promedio entre poblaciones impera personas con desconfianza o suspicaces que viven con el temor de que alguien se aproveche de ellos o que tome ventaja de la situación; es por ello que se perciben a sí mismos como separados de los demás. Posiblemente les cueste mucho trabajo relajar su “vigilancia”, incluso en situaciones donde les convenga que lo hagan.

En el otro extremo, la suspicacia puede provocar que la desconfianza se torne animosa. En algunas situaciones pudiera deberse al momento actual que vive el evaluado; por ejemplo, los inmigrantes indocumentados presentan una calificación muy alta misma que pudiera ser situacional.

El factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo, se refiere al tipo de cosas que la gente piensa o a las que presta atención.

Los poblados practicas u objetivas tuvieron el mayor porcentaje en San Antonio y Chimalhuacán con rangos de 71 a 75%; el más bajo resultado Mineral de Pozos; siendo esta última quien más porcentaje de imaginación presenta con 42%, mientras que San Bartolo y San Antonio no presentaron porcentaje alguno de imaginación, llegando a la conclusión que la imaginación no es una personalidad manifestada sino más bien se enfoca la réplica de caracteres del medio.

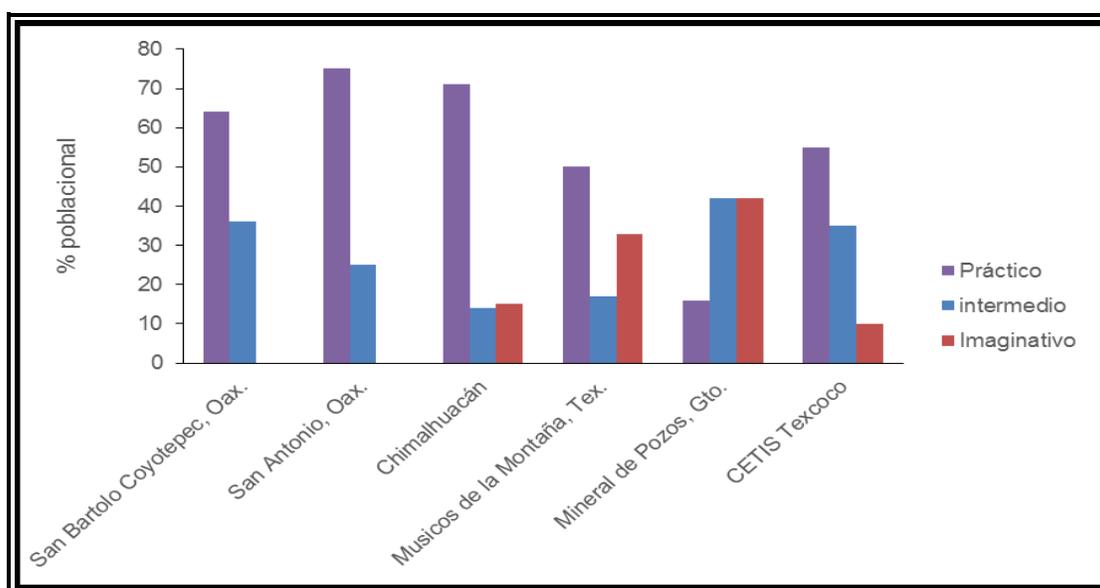


Figura 146. Porcentaje obtenido del Factor M, TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo.

El promedio entre poblaciones es que predomina en buena parte de la población, personas prácticas u objetivas que enfocan su atención en los sentidos, sus percepciones, a datos observables y comprobables en las relaciones del ambiente con sus percepciones. Al enfocarse en el ambiente encuentran fácilmente sus necesidades; aunque suelen pensar de forma práctica y objetiva, posiblemente no sean capaces de encontrar soluciones probables a problemas existentes. Pueden ser tan exageradamente concretos y literales que “se pierden el bosque por mirar los árboles”.

Este factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto, mide la tendencia a ser directo y abierto o por el contrario ser discreto y poco revelador.

Las poblaciones mantuvieron un alto porcentaje de personalidad privacidad directa o ingenua, siendo Chimalhuacán y Músicos de la Montaña los más altos. En el caso de San Antonio mantiene el porcentaje más bajo con un 50%.

Para la personalidad de privacidad con tendencia a astucia, únicamente lo manifestaron las poblaciones de Mineral de Pozos y CETIS Texcoco, con valores por debajo del 20%.

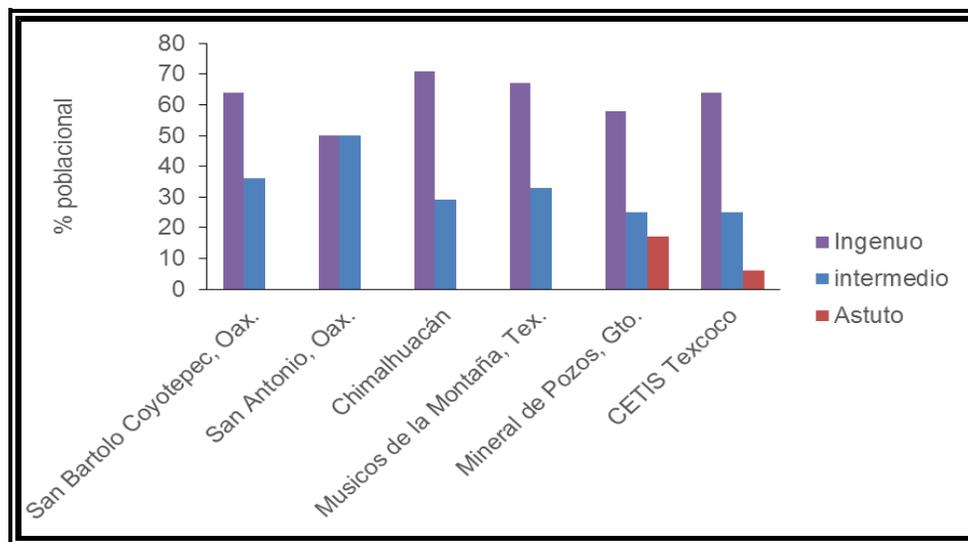


Figura 147. Porcentaje obtenido del Factor N, PRIVACÍA: Directo vs. Discreto.

En promedio los poblados fueron ingenuos o con privacidad directa donde tienden a “poner todas sus cartas sobre la mesa”. Hablan acerca de sí mismos con facilidad, son genuinos, reveladores y directos. En el otro extremo suelen ser muy directos, incluso en situaciones donde les convendría no serlo.

Este factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo, se refiere a la preocupación acerca de las cosas.

Las poblaciones analizadas mantuvieron un rango intermedio del factor O, con altos porcentajes en los poblados de San Bartolo Coyotepec, San Antonio, Chimalhuacán y Músicos de Montaña, con valores arriba de 40%.

En Mineral de Pozos dominó la seguridad en sí mismos, mientras que en CETIS Texcoco el rango fue aprensivo.

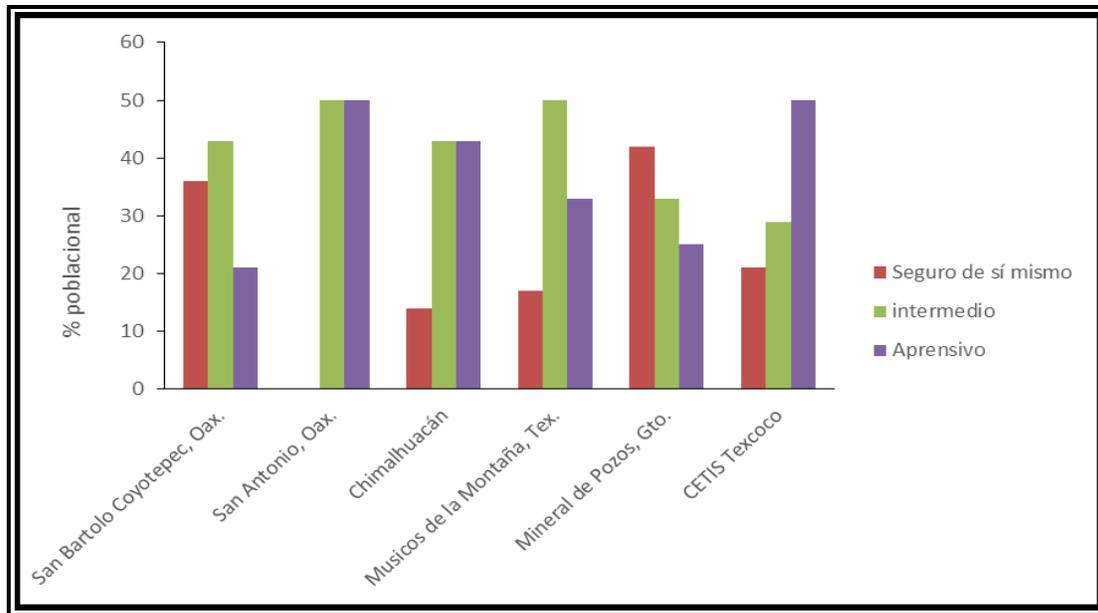


Figura 148. Porcentaje obtenido del Factor O, APRENSIÓN: Seguro de Sí Mismo vs. Aprensivo.

Los promedios entre poblaciones resultaron aprensivos, tienden a preocuparse por cosas y sentirse aprehensivos e inseguros. A veces, estos sentimientos son la respuesta a alguna situación particular de la vida. En otros casos, son parte del patrón de respuestas de la persona y aparecen a través de situaciones de su vida. Preocuparse puede ser positivo, por ejemplo, anticipar el peligro o anticipar las consecuencias de sus acciones. Estas personas suelen tener una pobre presencia social.

El factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador, mide qué tan abierta es la persona para cambiar o experimentar nuevas situaciones. Su tendencia principal es la del conformismo en oposición a abrirse a nuevas ideas.

Analizando los resultados obtenidos todas las poblaciones evaluadas manifestaron altos valores de porcentaje de apertura al cambio conservador, esta característica se refleja en la forma de dominio de los materiales u objetos que fabrican, es decir, la gran mayoría sigue una tendencia en formas, colores y patrones, mismos que han sido conocidos por comercialización o interpretación, lo cual es difícil cambiar y que puede generar un nulo o poco porcentaje de comercialización.

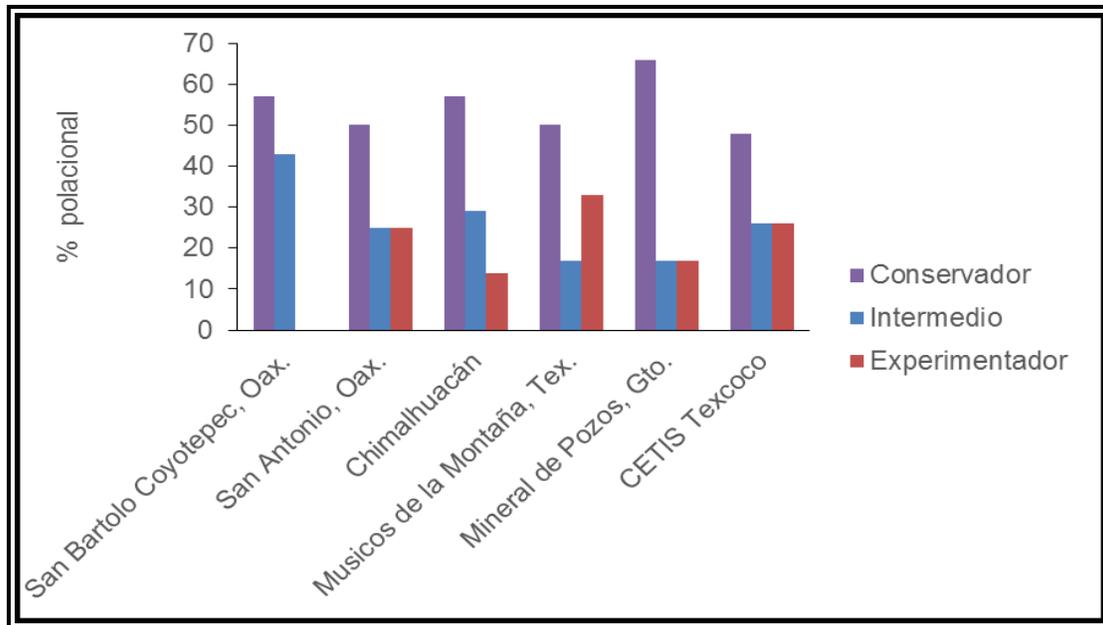


Figura 149. Porcentaje obtenido del Factor Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador.

Estos individuos prefieren las formas tradicionales, no cuestionan la forma de hacer las cosas; prefieren que su vida sea predecible y familiar, incluso si la vida no es ideal.

Este factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente, se refiere a la proximidad con otros, en un extremo se encuentran personas dependientes del grupo y en el otro los que son autosuficientes.

Las poblaciones de San Bartolo Coyotepec, San Antonio y Chimalhuacán obtuvieron una certeza personal dependiente de grupo.

Por su parte, Mineral de Pozos y CETIS Texcoco resultaron autosuficientes con un porcentaje arriba del 40%, es decir, la mayoría de las personas no depende de un grupo, sino más bien se rigen individualmente por sus acciones y pensamientos, esto coincide con el factor N-, H+ y F+ para la primera población.

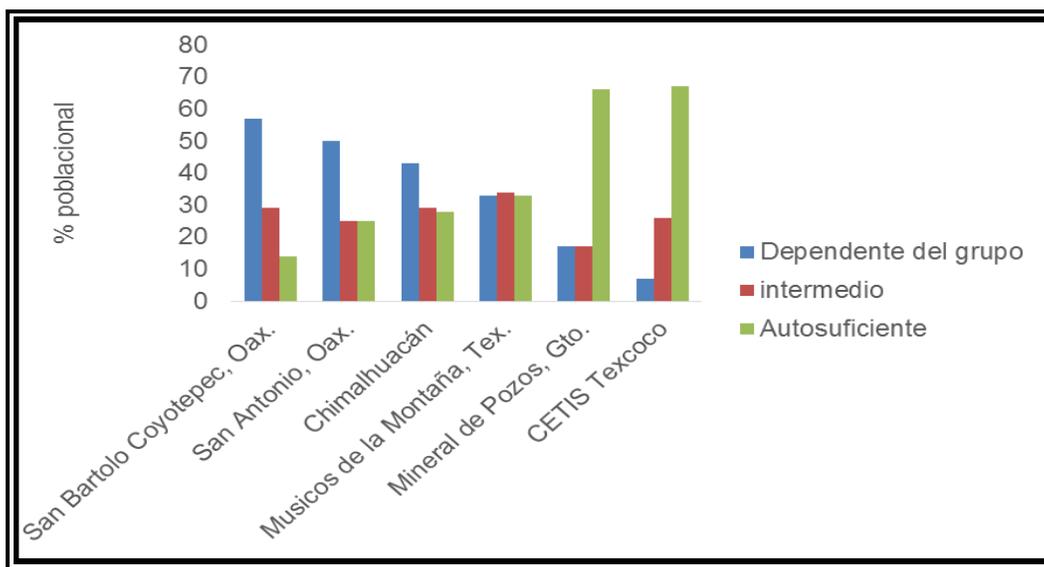


Figura 150. Porcentaje obtenido del Factor Q2, CERTEZA PERSONAL: Dependientes del Grupo vs. Autosuficiente.

El promedio entre poblaciones resultó que las personas autosuficiente o independiente que gustan de estar solos y tomar sus decisiones por ellos mismos; por esto algunas veces tienen dificultad trabajando en equipo y también se les complica pedir ayuda cuando la necesitan. Actúan de forma autónoma cuando la necesidad apremia; aquellos que obtengan una puntuación excesiva posiblemente sean negligentes en cuestiones interpersonales y al encarar las consecuencias de sus actos.

El factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado, se refiere a la obsesividad con los detalles de determinada situación. El perfeccionismo no siempre es bien recibido, aunque tradicionalmente se le considera como una cualidad.

Las poblaciones correspondientes a San Antonio, Músicos de la montaña, Mineral de Pozos y CETIS Texcoco fueron los más incontrolados con más del 30%, se asume que

se relaciona directamente con la edad, mientras que San Bartolo Coyotepec y Chimalhuacán obtuvieron un nivel intermedio de perfeccionismo.

El promedio entre poblaciones demostró que la mayoría de las personas manifiestan un perfeccionismo descontrolado, estas personas tienden a dejar las situaciones al destino, se sienten cómodas en circunstancias poco organizadas; tienden a ser percibidas como desordenadas, desorganizadas o poco preparadas. Las conductas organizativas no son importantes para ellas.

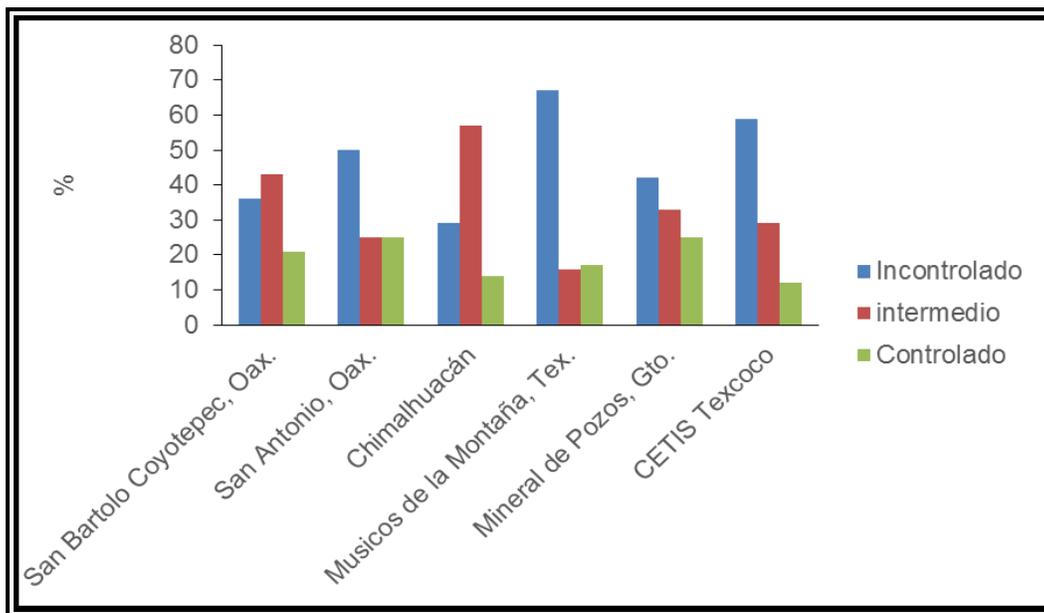


Figura 151. Porcentaje obtenido del Factor Q3, PERFECCIONISMO: Incontrolado vs. Controlado.

Finalmente, el factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso, se relaciona con la tensión y el nerviosismo.

La mayoría de las personas de los poblados evaluados manifestaron una tensión incontrolable con excepción de Mineral de Pozos, quien obtuvo un nivel intermedio; el promedio entre poblaciones de acuerdo al factor tensión se encuentra arriba del 33% hasta llegar al 100% como ocurrió con San Antonio.

Las poblaciones que manifestaron mayor relajación fueron: San Bartolo Coyotepec y CETIS Texcoco, sin embargo, entre poblaciones domina la Tensión.

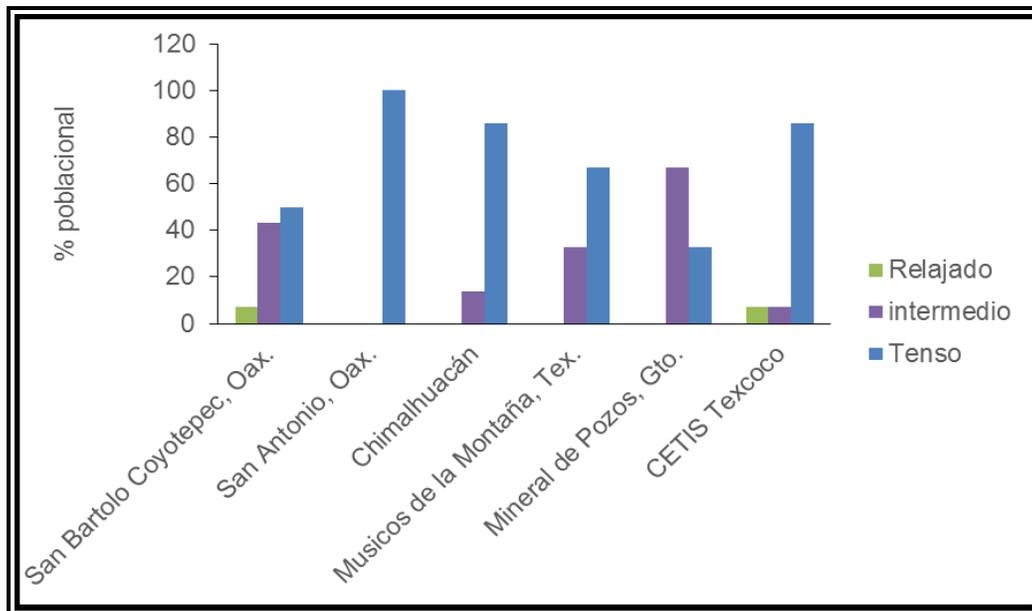


Figura 152. Porcentaje obtenido del Factor Q4, TENSIÓN: Relajado vs. Tenso

El promedio entre poblaciones fue la expresión de tensión en las personas; quienes tienden a tener una energía interminable y sentirse impacientes si se les hace esperar, mientras que una cantidad de tensión puede motivar la acción, la tensión extrema puede llevar a la impaciencia y posteriormente a la irritabilidad.

Existe la posibilidad de que la tensión sea un obstáculo para las acciones efectivas. Los psicólogos que interpretan este tipo de resultados deben investigar qué provoca dicha tensión, pues podría derivarse de una situación específica de la vida presente del evaluado o tal vez sea parte de su repertorio conductual.

7.9. Análisis del Test de Lüscher entre poblaciones

Los resultados del test Lüscher aplicado a las diferentes poblaciones demostraron que los niños cantores de la montaña de Texcoco y los estudiantes CETIS Texcoco obtuvieron los mayores números de situaciones presentes, focos de tensión y objetivos deseados.

Mientras que la población con menor número de variables fue San Antonio Arrazola, Oaxaca.

El número de variables fue de acuerdo a las respuestas obtenidas en el programa Armstrong; además es necesario mencionar que hubo personas que no tuvieron situación presente, focos de tensión u objetivo deseado. También se tuvo lo contrario, donde existieron más de dos variables en una sola persona.

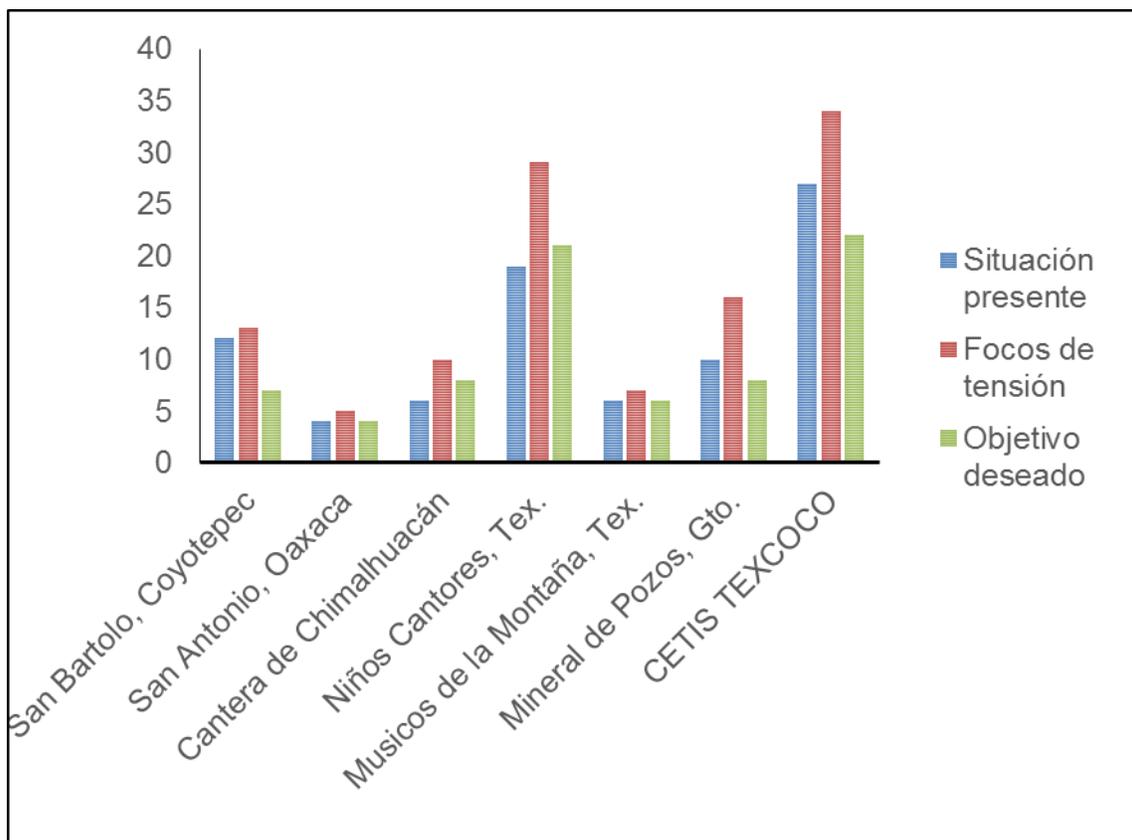


Figura 153. Resultados de variables de la Prueba Lüscher en diferentes poblaciones.

Los factores más sobresalientes en el estudio realizado a las diferentes poblaciones (artesanos, músicos, canteros, etc.) se encuentran los siguientes:

En la situación presente sobresalieron los factores:

- X1X2. Actúa de un modo ordenado y autónomo. Necesita la comprensión empática de alguien que reconozca lo que vale y le otorgue su aprobación.
- X5X3. Participa con facilidad en todo lo que lleve consigo mismo emociones o estimulación. Quiere sentirse excitado.
- X2. Persistente. Exige lo que cree que le es debido y se esfuerza para mantener su posición intacta.

Por su parte, los focos de tensión fueron elementos de mayor presencia en cuanto al número total obtenido, sobresaliendo:

- -0-7. Autodeterminación expectante.
- -1-7. Desequilibrio intranquilo originado por la falta de satisfacción afectiva; mantiene un conflicto sencillo.
- -7-0. Dedicación intensa.

Finalmente, los objetivos deseados que resaltaron fueron:

- +5+3 (violeta/rojo). Acepta fácil y rápidamente todo lo que le proporcione estimulación. Se preocupa por cosas que tienen una índole de intensa emoción, sea de tipo estimulante erótico u otro cualquiera. Quiere ser considerado como una personalidad emocionante e interesante, de un gran atractivo y una tremenda influencia sobre los demás. Emplea tácticas hábiles para evitar poner en peligro sus posibilidades de éxito o socavar la confianza que los otros tiene puesta en él.
- +3 (rojo). Es una persona con una actividad intensa, vital y animada que se deleita en la acción. Esta se dirige a conseguir éxitos y conquistas; existe en él un gran deseo de vivir la vida lo más intensamente posible.

7.10. Análisis de Creatividad del pensamiento Torrance entre poblaciones

En cuanto a los resultados obtenidos sobre la creatividad como elemento inherente al *homo* se obtiene a partir de analizar del cruce de los resultados entre el test psicométrico 16 factores de personalidad se elige el factor número 10 M, que hace referencia a la TENDENCIA COGNITIVA: Objetivo vs. Imaginativo y el test Torrance en las categorías: Fluidez, Elaboración, Flexibilidad y Originalidad, obtenido lo siguiente:

El factor M, se refiere al tipo de cosas que la gente piensa o a las que presta atención. Se correlaciona con otros factores: ser imaginativo con ser desobligado, también con la apertura al cambio. Esto indica que el pensamiento de la gente se relaciona con solucionar problemas o situaciones con respuestas creativas e imaginativas o poco convencionales.

Las personas imaginativas tienden a orientarse más hacia los procesos mentales y las ideas, que hacia lo práctico; reflejan una vida interna muy activa y se le relaciona con la imagen de estar “presente físicamente, pero ausente en pensamiento”. Suelen ser abstractos, esto es, ocupados en sus pensamientos, con una imaginación y fantasía muy activas y algunas veces se pierden en sus pensamientos. A este rasgo se le relaciona con la creatividad, es muy probable que estas personas generen ideas, sin considerar objetivamente a las personas involucradas o la complejidad de las situaciones.

Respuestas Típicas: Los individuos con estas características dicen que prestan mayor atención a los pensamientos y la imaginación que a las cosas prácticas, pueden

abstraerse tanto en sus pensamientos que suelen perder cosas con facilidad o pierden la noción del tiempo.

Por su parte, las personas prácticas u objetivas enfocan su atención en los sentidos, percepciones, datos observables y comprobables, y en las relaciones del ambiente con sus percepciones. Al enfocarse en el ambiente encuentran fácilmente sus necesidades; aunque suelen pensar de forma práctica y objetiva, posiblemente no sean capaces de encontrar soluciones probables a problemas existentes. Pueden ser tan exageradamente concretos y literales que “se pierden el bosque por mirar los árboles”.

Respuestas Típicas: Dicen que sus pensamientos son esencialmente acerca de sensaciones y situaciones que se necesitan en el ambiente, más que soñar despierto. Sus ideas son realistas y prácticas (Armstrong, 2016).

Referente al polo práctico del factor M los resultados determinaron que las poblaciones con los porcentajes más altos correspondieron a San Antonio Arrazola y Chimalhuacán con 71 a 75%; y el más bajo resulto Mineral de Pozos.

El mayor porcentaje en el polo imaginación lo obtuvo Mineral de Pozos, mientras que San Bartolo Coyotepec y San Antonio Arrazola se mantuvieron con los porcentajes bajos. Llegando a la conclusión que la imaginación es un factor de personalidad manifestada a través de las situaciones que se necesitan en el ambiente, donde los productos de las poblaciones con índices bajos de porcentajes de imaginación se enfocan a la réplica de caracteres del medio y no reflejan una vida interna de fantasía de los pensamientos.

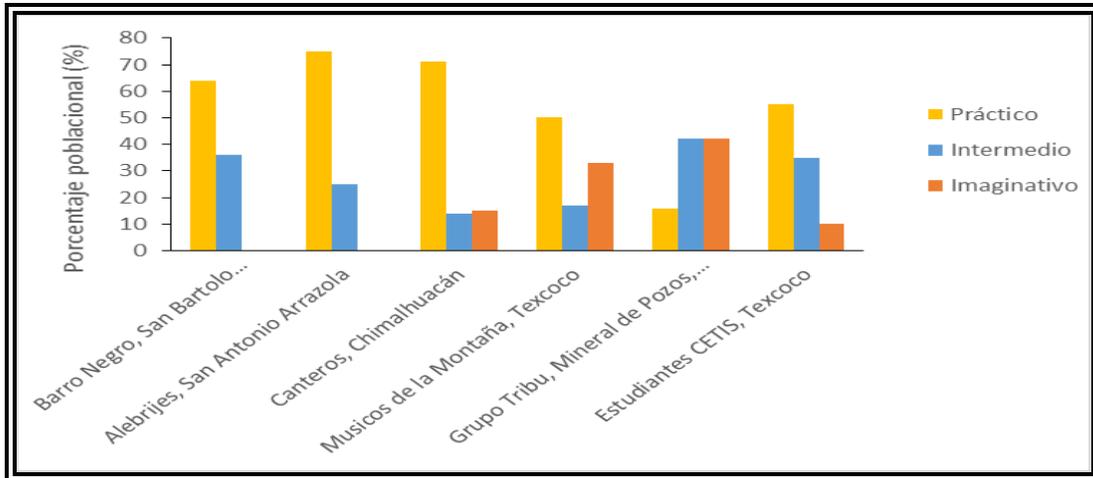


Figura 154. Porcentaje obtenido del Factor M, TENDENCIA COGNITIVA:
Objetivo vs. Imaginativo.

Los promedios entre poblaciones predominan personas prácticas u objetivas que enfocan su atención en los sentidos, percepciones, a datos observables y comprobables en las relaciones del ambiente con sus percepciones. Encuentran fácilmente sus necesidades; aunque suelen pensar de forma práctica y objetiva, posiblemente no sean capaces de encontrar soluciones probables a problemas existentes.

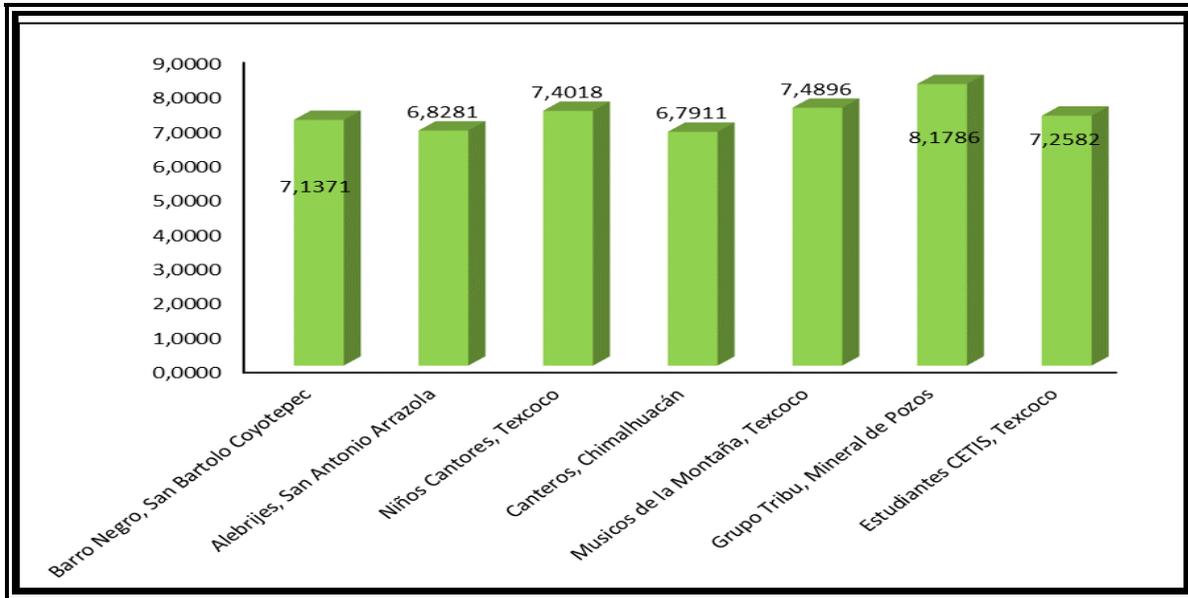


Figura 155. Promedio poblacional de creatividad obtenida en las poblaciones evaluadas.

En cuanto a los resultados obtenidos del Test de Torrance es importante resaltar que la población de TRIBU de Mineral de Pozos obtuvo una creatividad Alta entre las diferentes poblaciones evaluadas, lo cual coincide con la expresión del arte de cada individuo evaluado, es decir, la creatividad es algo sublime expresado en cada elemento artesanal (instrumentos musicales prehispánicos) que transforman cotidianamente, complementado lo anterior, cada nota musical escrita y entonada por los miembros de la población evaluada manifiestan una creatividad subjetiva para desarrollar este elemento (Armstrong, 2016).

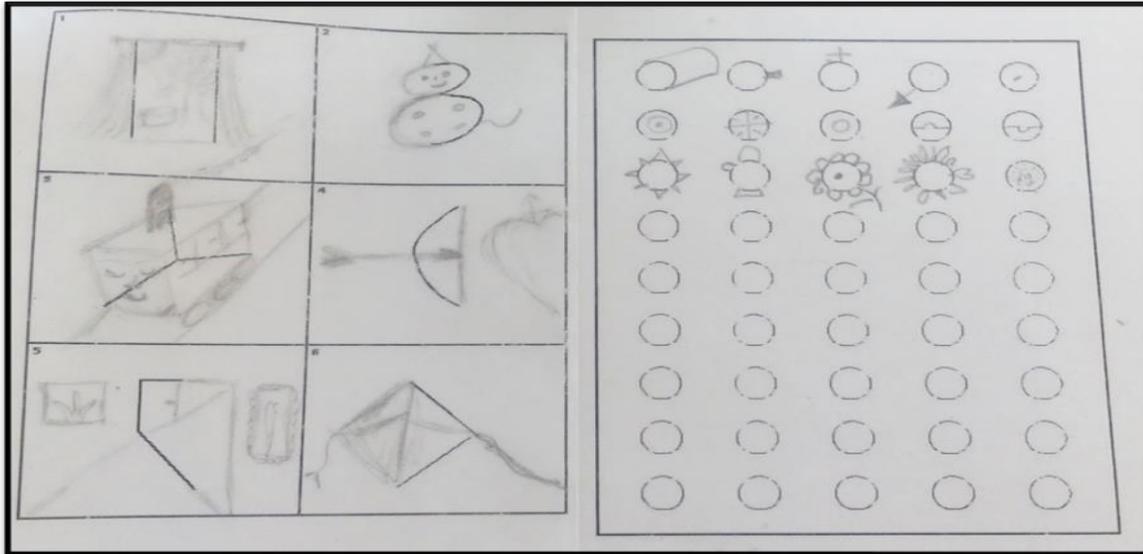


Figura 156. Ejemplo de la creatividad Gráfica de Mineral de Pozos, Guanajuato.

Así mismo, en la ilustracion anterior puede observarse elementos de la naturaleza, ya sean arboles, flores, soles, arbustos, etc., lo que indica que estas personas antes de elaborar sus artesanias o letras de canciones probablemente se inspiren en el medio natural mediante una meditacion equilibrada entre su mente y ser; lo cual hace correspondencia a su entorno natural.

En el caso del CETIS Texcoco el nivel de creatividad promedio resultó Media-Alta entre las poblaciones evaluadas con 7.2582 puntos, el resultado obtenido es el promedio de cada individuo evaluado, donde expresa necesidades propias tangibles y no tangibles de su ser.

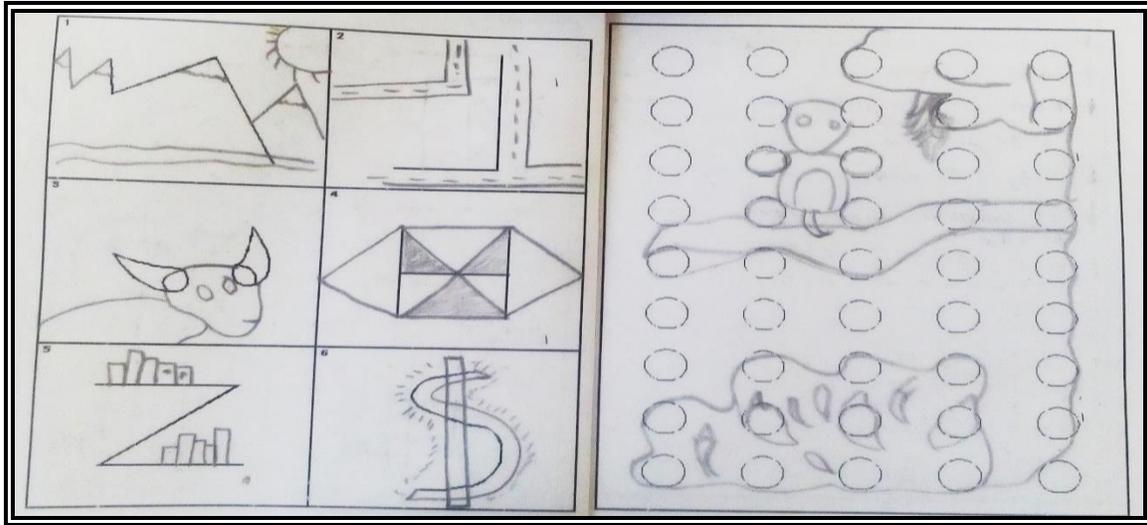


Figura 157. Ejemplo de la creatividad Gráfica de CETIS Texcoco.

De acuerdo al análisis del Factor M, La creatividad que manifestó la población evaluada se basa en experiencias de aprendizaje cotidiano dentro de las aulas y vida propia, es necesario mencionar que este elemento se encuentra desarrollando conforme a las circunstancias de su entorno, sin embargo, se tiene y se encuentra en un estado de equilibrio hasta no encontrar el medio y momento de manifestación.

Mientras que en San Bartolo Coyotepec el nivel de creatividad promedio resultó Media-Alta entre las poblaciones evaluadas con 7.1371 puntos, la cual coincide con la expresión del arte de cada individuo evaluado; la creatividad resulto menor que otras comunidades y coincide con los elementos que manifiestan en el barro negro; es decir, todos materiales realizados por los artesanos son ligeramente insípidos y repetitivos para facilitar su comercialización.



Figura 158. Creatividad manifestada en barro negro en San Bartolo Coyotepec.

Los elementos expresivos comúnmente usados en el barro negro son líneas, cruces, círculos, flores de colores, flores sin color, así como figuras de animales, constelaciones (sol, luna, estrellas, etc.), entre otros; que de alguna manera expresan una cosmovisión de la cultura prehispánica de la zona y cultura zapoteca.

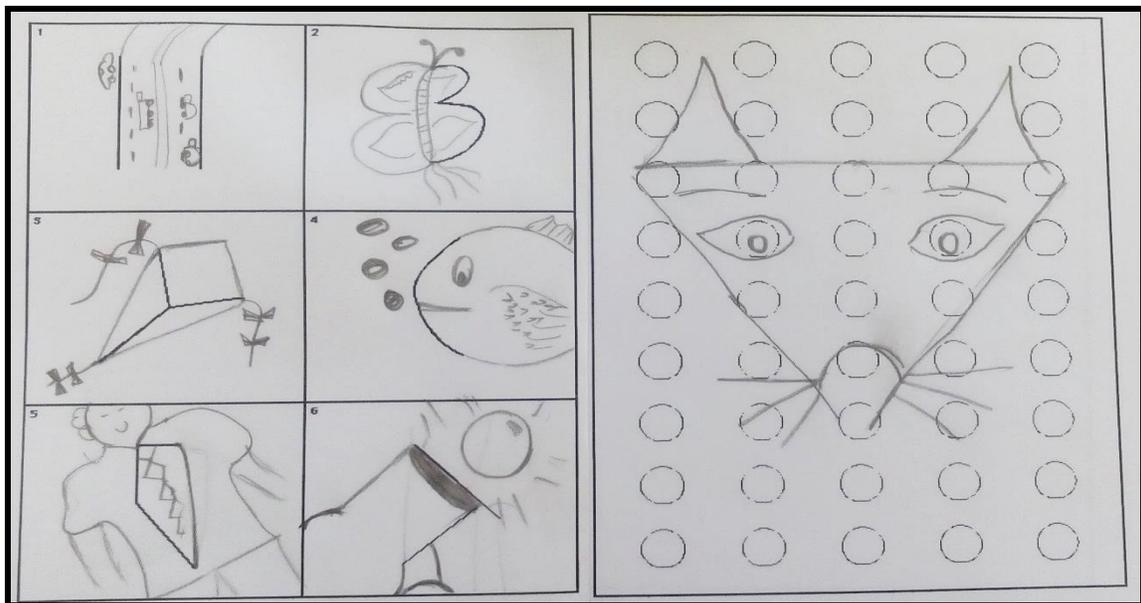


Figura 159. Ejemplo de la creatividad Gráfica de San Bartolo Coyotepec.

La ilustración 159 es un ejemplo de la creatividad Gráfica manifestada por un individuo al azar de la muestra poblacional de San Bartolo Coyotepec; donde se aprecian elementos naturales como animales (gato, mariposa, pez, etc.) en gran parte, así como objetos de uso creativo y recreativo como el papalote, también lo hacen con la forma de vida y vestimenta.

Mientras que los niveles de creatividad de los Niños Cantores de Texcoco obtuvieron un promedio de 7.4018 puntos, es decir, una creatividad Media Alta entre las poblaciones evaluadas, demostrando que la creatividad manifestada es amplia, con visualización del entorno de manera original e inocente a la situación presente de su medio.

La naturaleza juega un papel importante en la composición y entonación de los versos musicales de cada individuo, esto se refleja en la prueba realizada donde cada elemento independiente se relaciona con otros dentro de la visualización manifestada en la forma grafológica.

También, demuestra una libertad en el medio de desarrollo donde las limitaciones son menores en comparación a las obligaciones normativas existentes, dejándose guiar por los sentimientos y experiencias que desarrollan a diario.

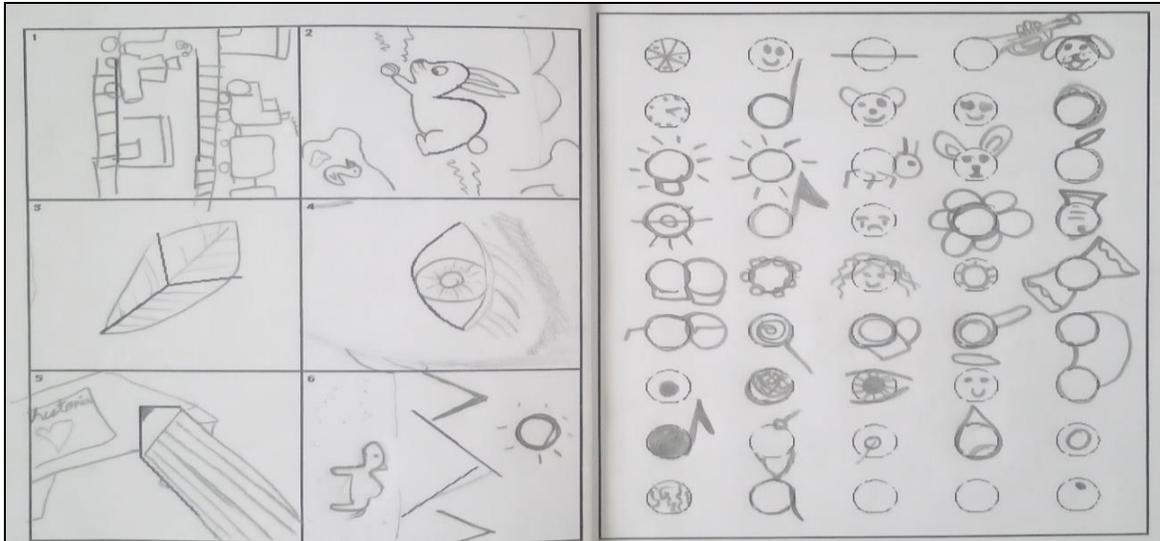


Figura 160. Ejemplo de la creatividad Gráfica de los Niños Cantores de Texcoco.

La población evaluada de artesanos de cantera del poblado de Chimalhuacán son un grupo de individuos que obtuvo la calificación más baja entre las poblaciones evaluadas de creatividad con 6.7911 puntos; sin embargo, el rango de este elemento los mantiene con una creatividad Media-Alta.

La expresividad de la creatividad en la evaluación realizada determinó que las personas que se desarrollan en el medio urbano, se expresan bajo inspiración a las necesidades comerciales; tomando en cuenta elementos prehispánicos de su alrededor o que existieron en su medio.

La creatividad estuvo relacionada directamente con el comportamiento económico de los productos en los medios urbanos, esto se observa gráficamente en la figura 161, donde es posible observar elementos como edificios urbanos, rostros e incluso una gráfica de tendencia.

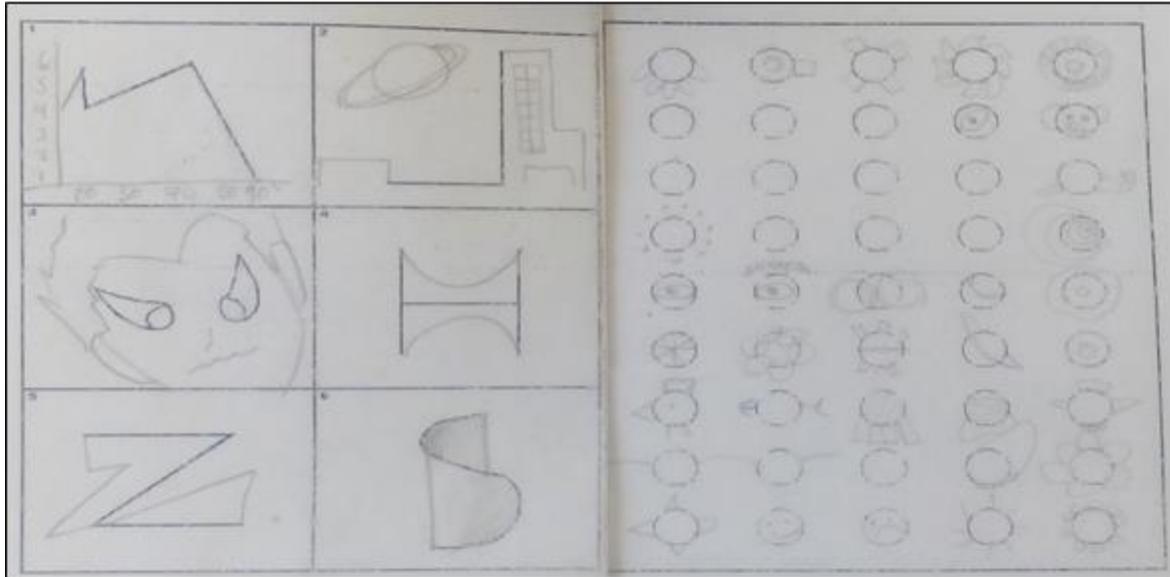


Figura 161. Ejemplo de la creatividad gráfica de canteros de Chimalhuacán.

En el caso de los Músicos de la Montaña de Texcoco obtuvieron el segundo mejor puntaje de creatividad entre las poblaciones evaluadas con 7.4896 puntos; sin embargo, se ubican dentro del rango de puntuación Media Alta, como ocurre en otras poblaciones a excepción de los artesanos de Mineral de Pozos.

La música es un elemento creativo de gran valor y es manifestado de forma gráfica en la prueba mediante notas musicales. La creatividad es inspirada mediante la meditación, tomando en cuenta elementos de la naturaleza y sentimientos propios que se tienen al momento de cantar o escribir la letra musical.

Además, la libertad en la expresión juega un papel importante para manifestar ideas claras, concisas y que profundicen el sentimiento interno o externo de quien escucha la melodía de los músicos de la Montaña de Texcoco.

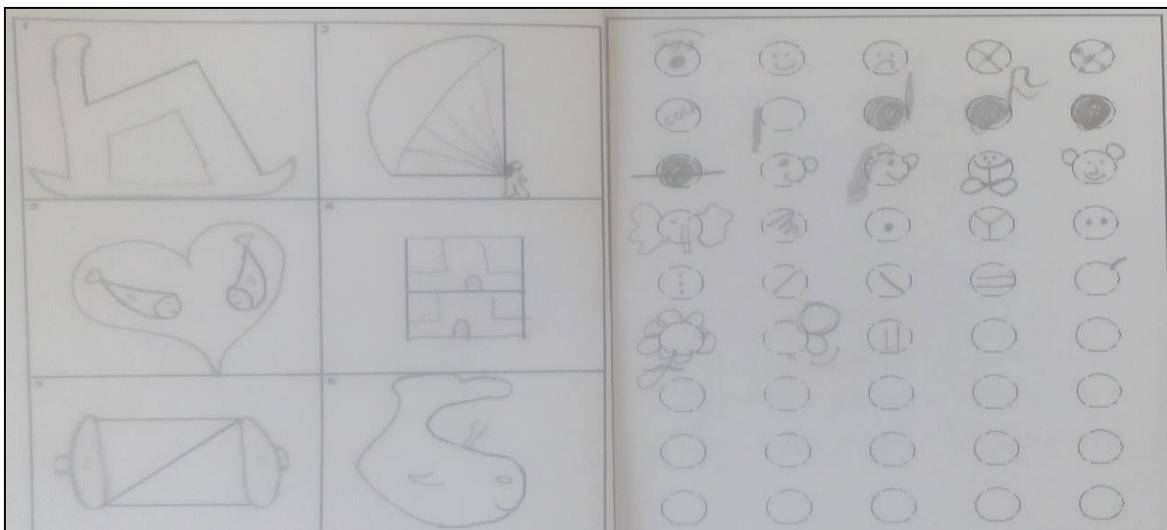


Figura 162. Ejemplo de la creatividad Gráfica de Músicos de la Montaña, Texcoco.

Finalmente, San Antonio Arrazola, Guanajuato obtuvo 6.8281 puntos, siendo la segunda población con el menor puntaje en comparación con las demás poblaciones evaluadas.

Al igual que otras comunidades, ésta presenta elementos naturales de flora y fauna, así como elementos del medio; sin embargo, manifiesta mayor capacidad de transmitir y abordar detalles producto de su capacidad de enriquecer la idea central.

Lo anterior concuerda con los detalles que transmiten en las artesanías de alebrije, donde generalmente cada pieza manifiesta detalles físicos en pintura o detalles con elementos gráficos plasmados en ella.

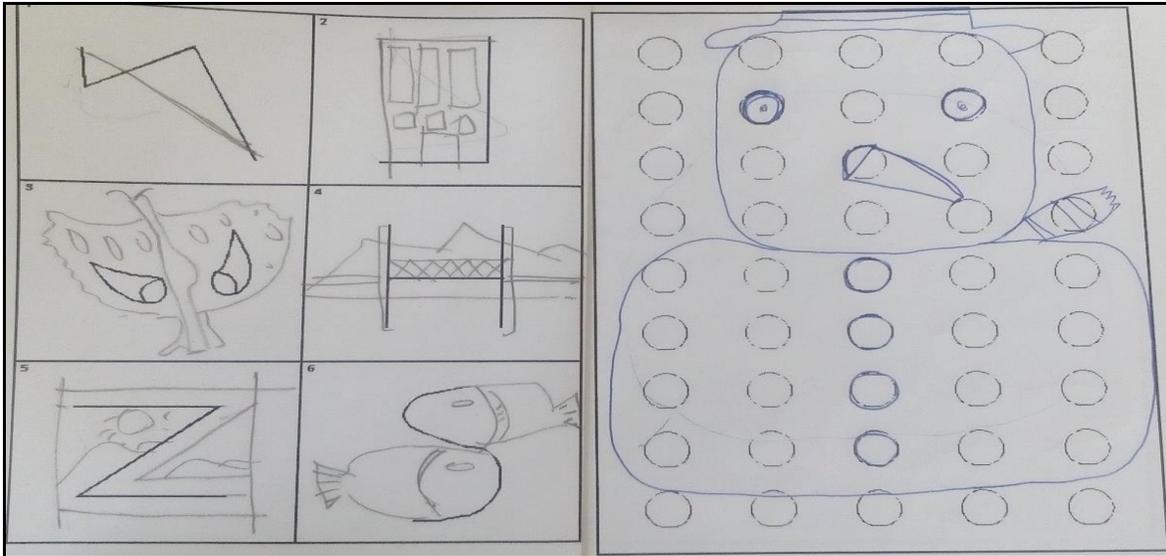


Figura 163. Ejemplo de la creatividad Gráfica de San Antonio Arrazola, Guanajuato.

Los resultados obtenidos denotan parte de la cultura rural de México partiendo de un conjunto de valores, normas, usos y costumbres de la identidad cultura basado en factores objetivos en un marco histórico, tradiciones, lengua, religión y, por otra parte, en factores más subjetivos que constituyen formas de representación social que facilitan la comunidad a la hora de definirse a sí misma y ser reconocida como tal por otros (Blasco, 2004).

Las poblaciones evaluadas, como se mencionó anteriormente, se inspiran en el medio para crear, tomando elementos de interés personal con relación directa a los valores propios del *homo*, esto coincide literalmente con Iglesias (2016), quien menciona que la tolerancia, el trabajo en equipo, la relajación y la interdisciplinariedad, más que estrategias en sentido estricto, constituyen factores que inciden en las relaciones de los sujetos entre sí y con su entorno, entendiendo por entorno el ambiente tanto físico como social que rodea a las personas.

Por otro lado, el mismo autor, menciona que cuanto mayor sea el valor que el individuo otorga a la realización de una actividad o a la implicación en ella, más motivado estará tanto para emprenderla como para mantener después el esfuerzo necesario para realizar la actividad con éxito. La activación es solo a las fases iniciales de la motivación, sin embargo, también es preciso sostener la activación con el fin de que se ponga el esfuerzo necesario para completar una actividad satisfactoriamente. Un componente principal de la activación es la curiosidad y ésta se puede despertar haciendo que las tareas sean sorprendentes o discrepantes con relación a las ideas o creencias existentes.

Además de los valores, las conformaciones de grupos organizacionales juegan un papel importante en el flujo de ideas, tanto que puede motivar la creación o el mantenimiento sostenible del conocimiento a través del tiempo. Los artesanos, músicos, compositores y comerciantes evaluados han mantenido la creatividad ancestral en la expresión del arte. Caso tangible en la comunidad rural de San Bartolo Coyotepec con el uso del barro negro y San Antonio Arrazola con la elaboración de alebrijes, quienes de manera organizacional han mantenido la producción de elementos creativos; lo anterior, coincide con Rojas (2007), quien menciona que la creatividad organizacional se entiende como un fenómeno complejo en el que confluyen aspectos de índole personal, social, cultural, histórico. Donde las organizaciones tienen la responsabilidad de contribuir en la formación del trabajador que le permita una visión comprehensiva más allá de los límites de tiempo y espacio, tomando en cuenta la capacitación del recurso humano para desarrollar el potencial creativo de la organización y lograr la transformación de la realidad.

Hablar de creatividad, implica hablar de conocimiento, Jiménez *et al* (2008), hace referencia que la creatividad es una expresión de la inteligencia, es decir, mientras más superdotado se caracterizan por una mayor creatividad; sin embargo, es necesario mencionar que en la investigación realizada esta afirmación puede ser nula si tomamos en cuenta la edad del individuo y el medio de desarrollo.

Es importante no confundir la creatividad con la genialidad, pues habitualmente suelen relacionar inteligencia y creatividad; no obstante, una persona inteligente puede ser un mal pensador si no ha adquirido las técnicas necesarias para pensar bien. Y una persona menos inteligente puede tener mejores habilidades de pensamiento, pues por encima de cierto nivel de inteligencia, nadie necesita una inteligencia excepcional para ser creativo.

Suele creerse, también erróneamente que los genios creativos son expertos en todos los temas, como si las habilidades de las personas fueran iguales en todas las facetas de su vida. Parece ser que los "genios" no nacen, se hacen; utilizan activamente su imaginación para ir más allá de sus conocimientos. (Gámez, 1998), citado por Iglesias (1999a).

Algo notorio en algunas poblaciones fue la creación de estructuras similares o con características en común, lo que se traduce en personas con un mismo modelo de pensamiento que repiten automáticamente elementos conocidos, donde la persona se resiste a experimentar algo nuevo, a romper esquemas de pensamiento habituales, promover la generación de nuevas ideas, permitir el juego de distintas posibilidades, la determinación de la toma de decisiones y la ejecución de la idea (Waisburd, 2009).

Finalmente, existe una diferencia fundamental entre naturaleza humana y condición humana; la primera es primordial y es el ser Homo en todas las personas independientemente de la cultura; la condición humana es el ser cultural, diferente en cada cultura, que condiciona la forma, el contenido, duración, etc. de los satisfactores de las necesidades, tendencias naturales y los equilibrios biológicos perdidos, expresiones naturales de la naturaleza humana en su relación con el mundo real, así como los comportamientos correspondiente; con base a ello podemos encontrar la transcendencia del *homo* en relación directa con el elemento creatividad (Niño, 2015).

7.11. Análisis de Conciencia entre poblaciones

La conciencia evaluada partió de 6 elementos manifestados en la Teoría de Niño, quien menciona que para lograr a ser conciente/trascendente es necesario tomar en cuenta la concepción, información, conocimiento, explicación, valoración y sentimiento de nuestro ser hacia lo que queremos transmitir.

Las poblaciones evaluadas manifestaron su mayor porcentaje hacia la variable sentimiento, con excepción de los artesanos de barro negro de San Bartolo Coyotepec y Estudiantes del CETIS, Texcoco.

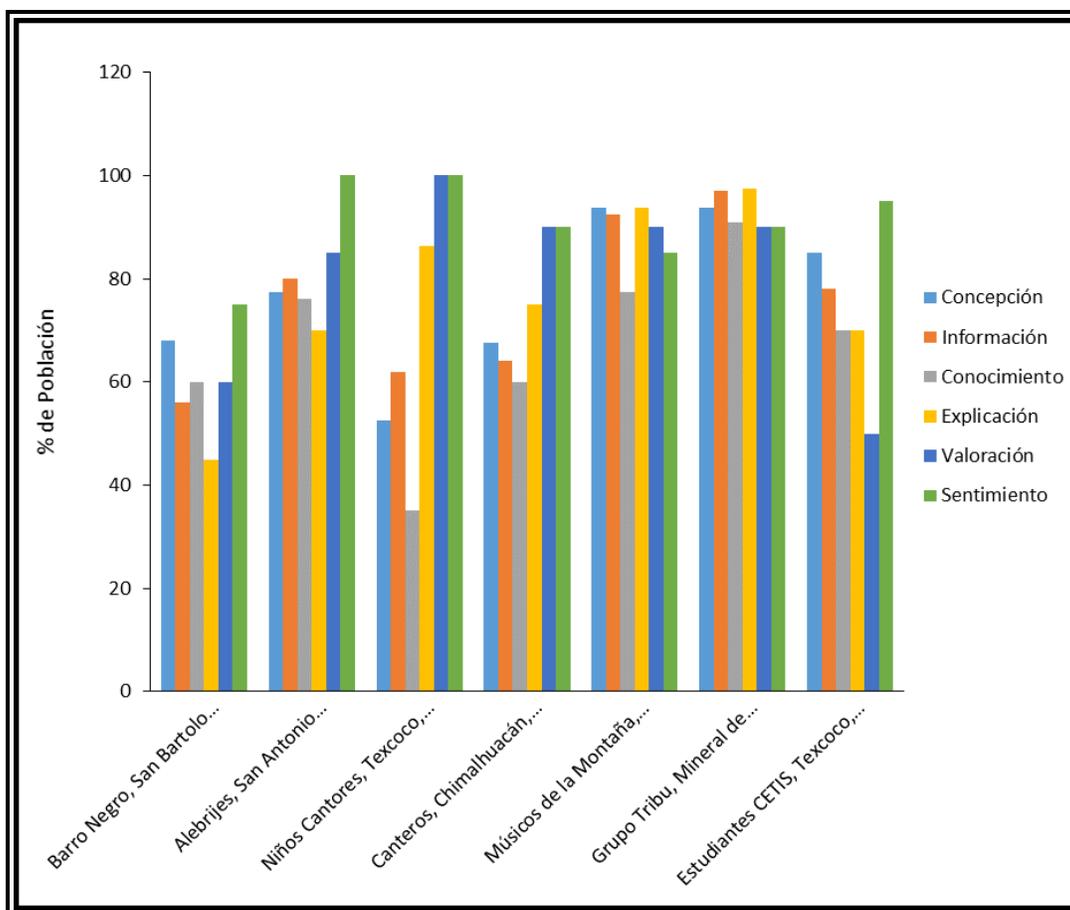


Figura 164. Comportamiento de las variables de conciencia/trascendencia en diferentes poblaciones de México.

El sentimiento manifestado entre las poblaciones evaluadas son derivados en gran medida por la apreciación de las actividades desarrollados y a la herencia de la manifestación cultura heradas de los familiares en un momento pasado.

Algo importante es que el sentimiento encontrado en las poblaciones concide con el Factor C, ESTABILIDAD EMOCIONAL: Afectado por Sentimientos vs Emocionalmente Estable.

La población de Artesanos de Alebrijes de San Antonio Arrazola y Estudiantes CETIS Texcoco obtuvieron porcentajes altos sin embargo la manifestación del sentimiento es perturbable que indica la tendencia a sentir que el control de la vida se desliza, que algunas veces no pueden controlar ni sus decisiones ni sus consecuencias. También

son indicadores de que el evaluado admite tener sentimientos negativos; lo contrario sucede con los Niños Cantores de la Montaña de Texcoco, quienes obtuvieron porcentajes altos en la variable sentimiento, sin embargo, este sentimiento no presenta tendencia a malicia o perturbación.

Los sentimientos negativos son basados en frustraciones a desarrollar nuevas ideas basados en una réplica de elementos con caracteres comerciales o simplemente manifiestos la perturbación interna del ser que no logran manifestar mediante la comunicación.

Mientras que el conocimiento se manifestó en porcentaje mayor en la población del Grupo Tribu de Mineral de Pozos, esto coincide con en los resultados obtenidos en la prueba de 16 Factores de Personalidad en el Factor B, RAZONAMIENTO O INTELIGENCIA: Abstracto vs. Concreto, donde la población antes mencionada posee una alta capacidad mental general, son perspicaces, aprenden con rapidez y son intelectualmente adaptables, se muestran como brillantes, se inclinan por tener intereses de orden intelectual, muestran buen juicio, una moral alta y son perseverantes.

Es importante mencionar que la población de Niños Cantores obtiene los menores porcentajes de conocimiento, por lo que se puede afirmar que el conocimiento es una escala que no se ve afectada por el sexo o la raza; sin embargo, el nivel educacional sí la afecta (Armstrong, 2016).

Los porcentajes de conciencia o trascendencia fueron mayores en la población del Grupo Tribu de Mineral de Pozos, seguido por los Músicos de la Montaña y finalmente los artesanos de Barro Negro de San Bartolo Coyotepec, figura 173.

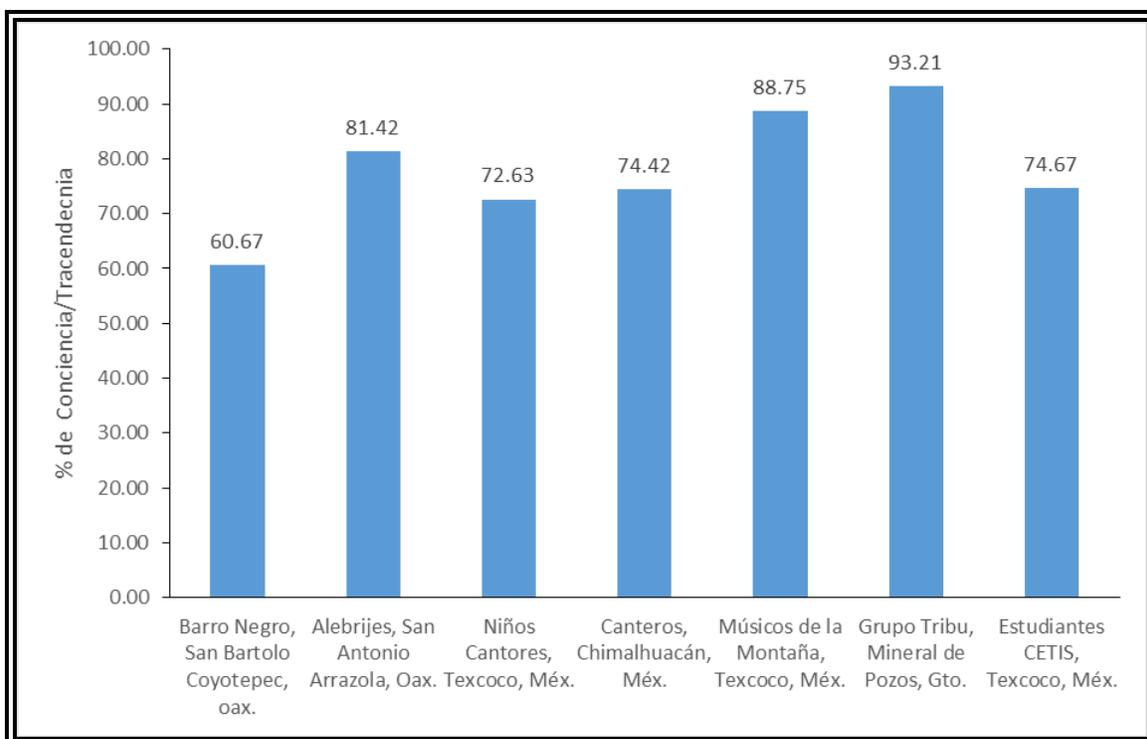


Figura 165. Porcentajes de conciencia/trascendencia obtenida en diferentes poblaciones de México.

Algo importante a considerar es que la conciencia/trascendencia de *homo* está ligado directamente al factor de personalidad Q1, APERTURA AL CAMBIO: Conservador vs. Experimentador, ya que mide qué tan abierta es la persona para cambiar o experimentar nuevas situaciones. Su tendencia principal es la del conformismo en oposición a abrirse a nuevas ideas (Armstrong, 2016).

Analizando los resultados obtenidos las poblaciones de Músicos de la Montaña, Artesanos de Alebrijes de San Antonio Arrazola y El Grupo TRIBU fueron quienes manifestaron altos valores de porcentaje de apertura al cambio conservador, esta característica se refleja en la forma de dominio de los materiales u objetos que fabrican, componen o entonan, mientras que el poblado de San Bartolo Coyotepec en su mayoría poblacional siguen una tendencia en formas, colores y patrones, mismos que han sido conocidos por comercialización o interpretación, lo cual es difícil cambiar y que puede generar un nulo o poco porcentaje de comercialización.

Lo anterior coincide con Simón (2000), quien afirma que menciona que el individuo reacciona al ambiente, su capacidad de planificación es y, en muchas especies, probablemente nula. El cerebro humano, sin embargo, posee la capacidad de enfrentarse a los mismos problemas de otra manera. Por un lado, ha ido aprendiendo a manejar el mundo externo y a disminuir su dependencia inmediata de él. Hasta cierto punto lo controla y consigue que se acople a sus necesidades.

7.12. Análisis de correlación

7.12.1. Gráficos de caja test de Torrance

En los componentes de la prueba de Torrance fluidez y flexibilidad se observa dispersión simétrica; lo que no es el caso para elaboración y originalidad que tienen sesgo izquierdo y derecho, respectivamente. Aun con lo anterior, el promedio de los cuatro no presenta diferencias significativas. En otras palabras, los elementos que integran el test de Torrance representan igual importancia, lo que demuestra la habilidad de la población para la producción equilibrada de sus ideas de creatividad.

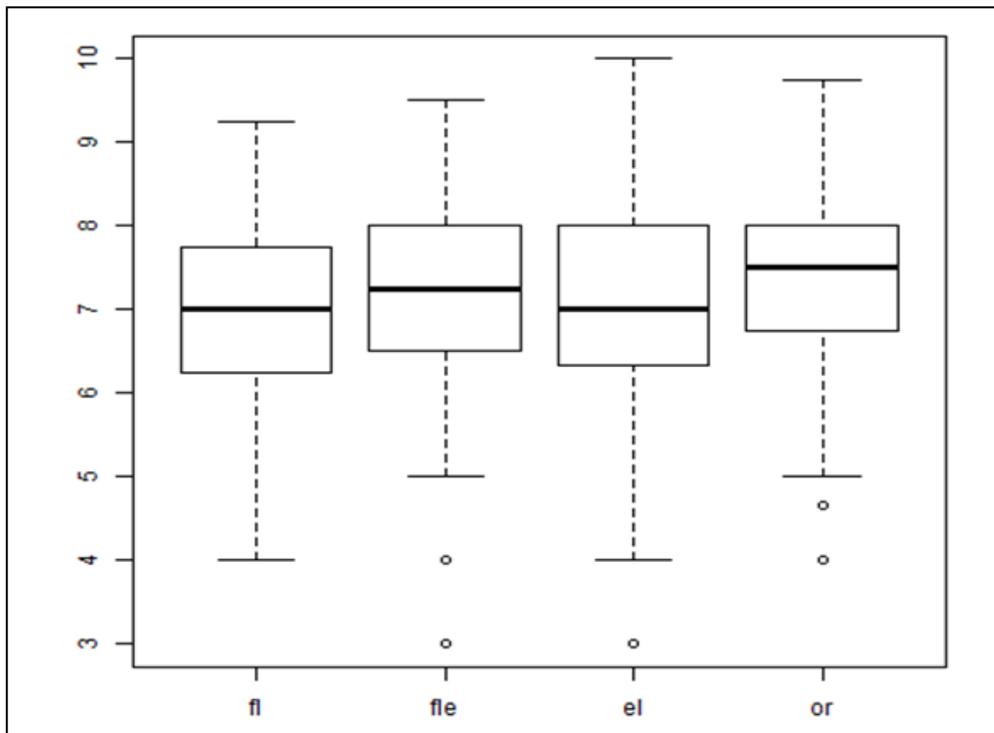


Figura 166. Gráfica de cajas de funciones cognitivas de Prueba Torrance.

7.12.2. Correlación de los componentes de Torrance

En el gráfico siguiente se exhibe que la correlación entre las variables es positivamente fuerte, en ejemplo, se puede deducir que mientras fluye una idea, la flexibilidad se ve activada para dar respuesta a más de una opción en la prueba, es decir, aumenta. En términos concretos en cualquiera de las combinaciones que se realicen par a par, se aprecia la asociación lineal positiva entre ellas.

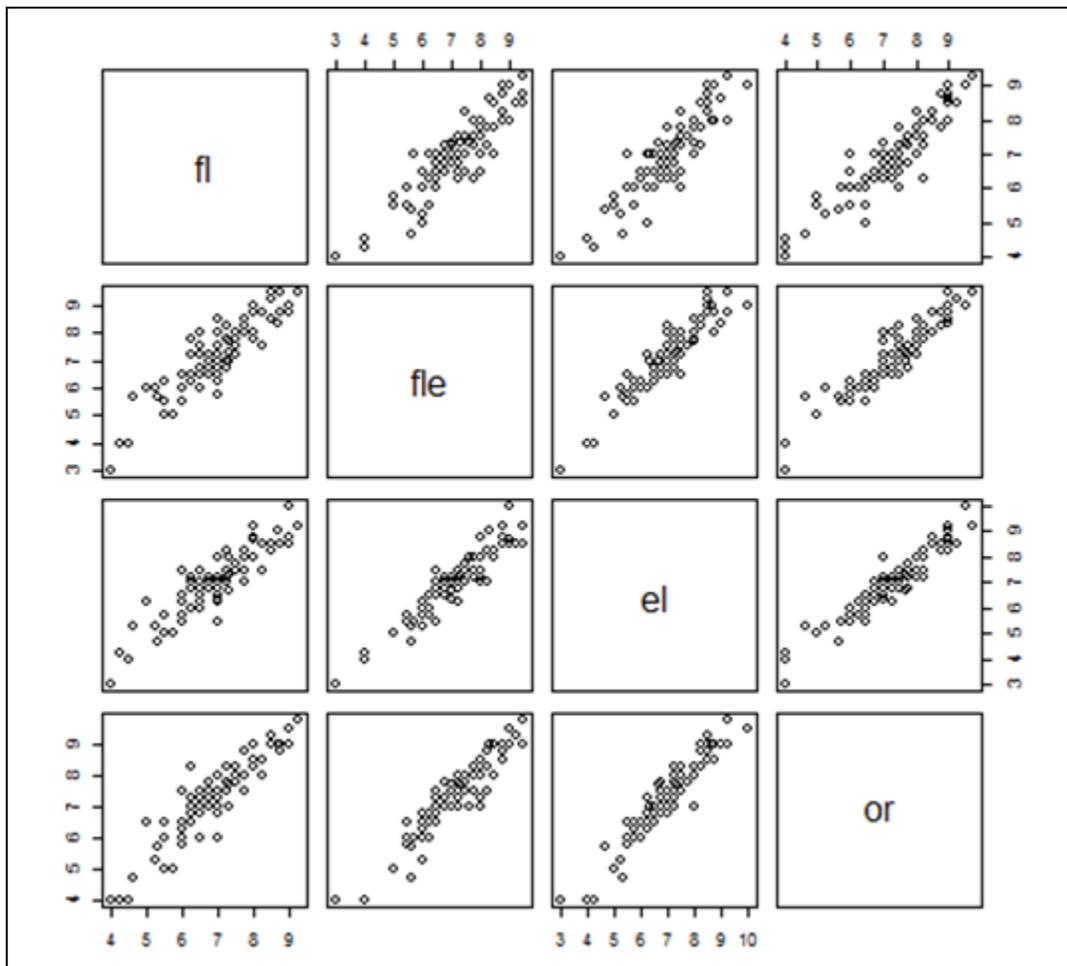


Figura 167. Gráfica de correlaciones de funciones cognitivas de Prueba Torrance.

Se observa que, efectivamente, los componentes están altamente correlacionados positivamente.

Cuadro 3. Matriz de correlaciones de las funciones cognitivas de Torrance.

Función cognitiva	Fluidez	Flexibilidad	Elaboración	Originalidad
Fluidez	1.0000000	0.8958239	0.8973920	0.9156631
Flexibilidad	0.8958239	1.0000000	0.9330461	0.9420649
Elaboración	0.8973920	0.9330461	1.0000000	0.9515005
Originalidad	0.9156631	0.9420649	0.9515005	1.0000000

7.12.3. Gráficos de caja test de Torrance por población

Se considera el promedio de los componentes de Torrance por individuo como valor que representa mejor su creatividad en conjunto, así en las gráficas de caja siguientes se observa que por grupos de estudio hay diferencias en su valor central. Sin embargo, todas mostraron creatividad media-alta o alta. San Bartolo Coyotepec y Grupo Tribu presentan mayor dispersión internamente.

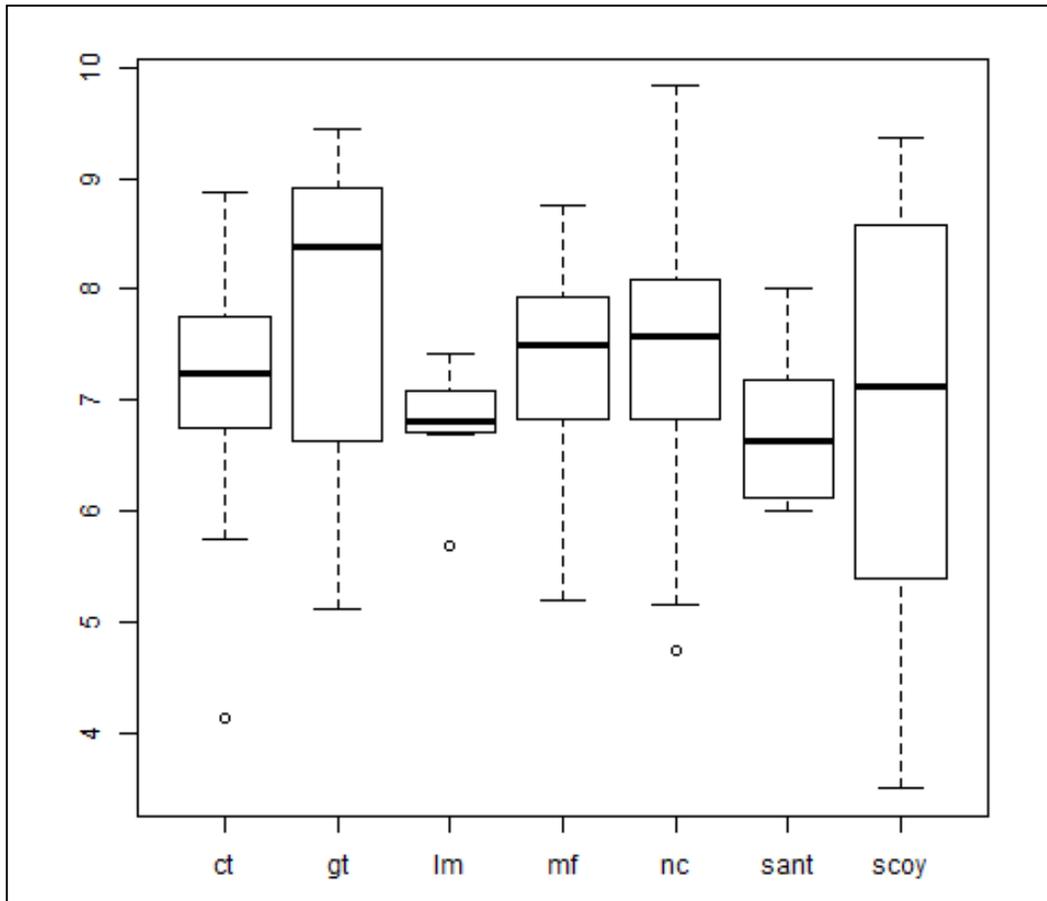


Figura 168. Gráfica de cajas de funciones cognitivas de Prueba Torrance por población evaluada.

7.12.4. Gráficos de caja prueba de 16 PF

En relación con la personalidad, la muestra presenta tendencia a la discreción, capacidad intelectual y dominancia intermedia, menor estabilidad emocional, así como en sus acciones demuestran ser cuidadosos, reflexivos y activos con tintes de timidez, sensibles a los factores externos, dependientes al grupo, complacientes y serenos. Por lo que se concluye que la personalidad poblacional describe un grado de extroversión promedio y se inclina a aspectos artísticos, gentiles y con tendencia a la reflexión antes de comenzar una tarea concreta.

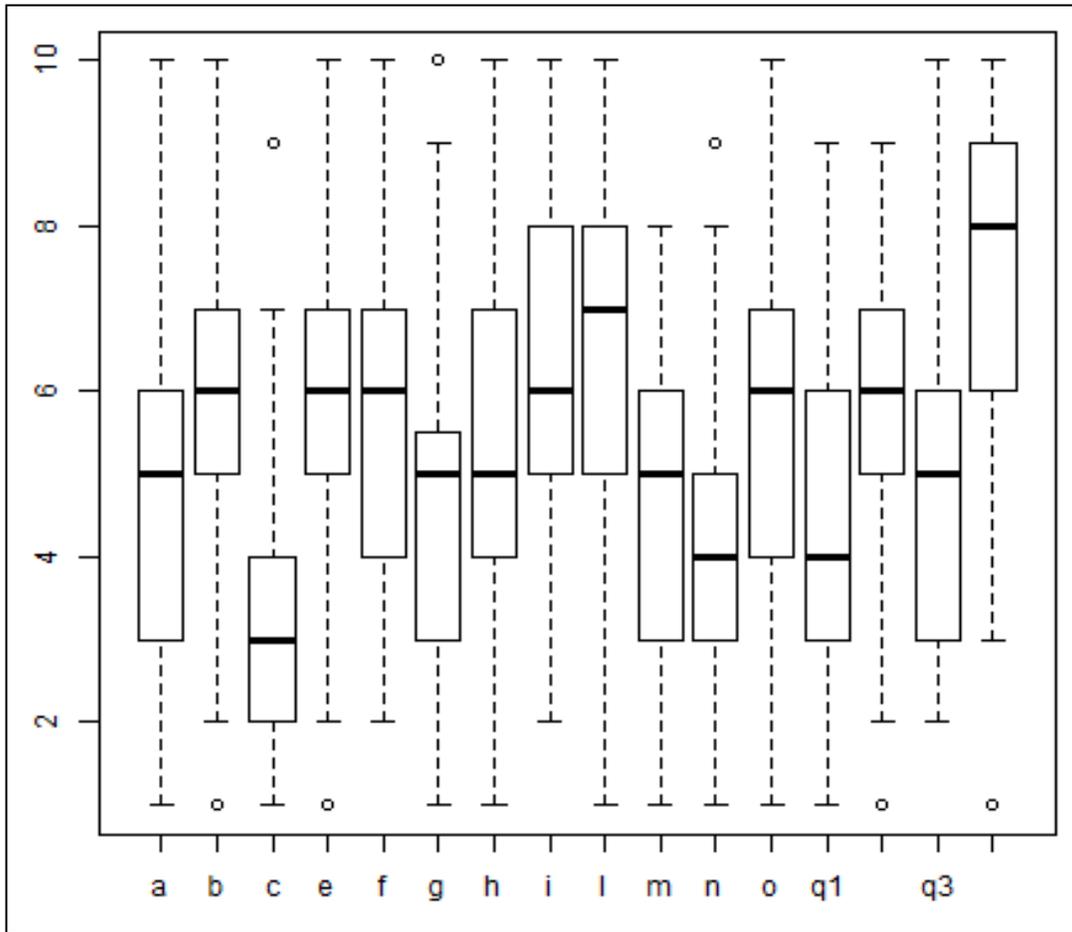


Figura 169. Gráfica de cajas de funciones cognitivas de Prueba 116 FP (Factores de Personalidad).

8. CONCLUSIONES

Respecto a los conceptos que integran la naturaleza humana, creatividad y trascendencia, propuesta teórica del Dr. Niño, que fueron evaluados como objeto de esta investigación en los diferentes individuos que integran las comunidades rurales estudiadas, se logró confirmar la hipótesis planteada, ya que el estudio permitió corroborar que estas características son capacidades inherentes del homo, ya que en cada uno de los individuos entrevistados que formaron parte del estudio presentan rasgos creativos en mayor o menor medida, y esto se mantiene constante en todos los casos, asimismo se pudo observar que estos mismos rasgos se ponen de manifiesto en los procesos de desarrollo de sus respectivas actividades, comunidades o entornos.

Por otro lado, se pudo dejar en claro que los valores o rangos de creatividad de los individuos en cada comunidad rural son diferentes, principalmente debido a la interacción con el medio, es decir, se observó que el entorno es un elemento que influye determinantemente en el desarrollo de la capacidad creativa, como se pudo observar en las comunidades de artesanos, donde los índices de creatividad se registraron ligeramente superiores. Los procesos de desarrollo de las actividades económicas manifestadas en los grupos de individuos de las comunidades rurales evaluadas, demostraron que la creatividad y trascendencia son influenciadas por el entorno.

En ese mismo sentido, se pudo apreciar que la capacidad de trascendencia de los individuos resulta con una mayor variación en los individuos de las comunidades rurales tomando en cuenta los componentes evaluados: concepción general, conocimiento, información, explicación, valoración y sentimientos. Mientras que los primeros dos elementos se presentan en prácticamente todos los entrevistados, sólo una mínima parte de ellos presentó algún tipo de respuesta que permitiera identificar su nivel de trascendencia en el grado de “información” o “explicación”, sin embargo se obtuvo una mayor respuesta ante la “valoración y sentimientos”, lo que nos permite identificar que si bien, los individuos estudiados no cuentan con

suficiente información para realizar un análisis profundo de su entorno, logran involucrarse a través de la práctica cotidiana, llegando a generar sentimientos de pertenencia ante sus actividades diarias y el trabajo que realizan para su comunidad.

En cuanto a la personalidad, emociones y los sentimientos de los individuos pertenecientes a las comunidades rurales evaluadas, se concluye que debido a los factores sociales, culturales y económicos de su entorno éstos a pesar de tener ciertas similitudes, son muy variables en cada uno de los individuos, no hallándose una relación directa entre determinada personalidad y el nivel de desarrollo creativo o de trascendencia que se identificó (instrumentos musicales prehispánicos, artesanías de alfarería, talla en madera, canto y composición), en el caso de la presente investigación.

9. BIBLIOGRAFÍA

- Aluja A y Blanch A. (2003) Replicidad de los factores de segundo orden del 16PF-% en muestras americanas y españolas, Revista: *Psicothema* 15 (2), 309-314.
- Amabile, T. (1996). *Creativity and innovation in Organizations*. Harvard Business School.
- Amabile, T. (2012). *Componential Theory of Creativity*. Harvard Business School.
- Aranguren M. (2015) Influencia del conocimiento previo sobre el Test de pensamiento creativo Torrance, Revista: Vol. 8 No. 2, pp75-89.
- Arcaya Arcaya, C. (2005). *Publicaciones Jurídicas Venezolanas*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2008, de Notas sobre la trascendencia, la verdad y el hombre en la filosofía de José Ortega y Gasset: http://www.zur2.com/fp/otras_public_procu/arraya.html
- Armstrong. (2016) *16 Personality Factors*, Software: Armstrong Intellectual Capital Solutions, S.A. de C.V.
- Arocas S, E. et al. (2002) *Orientaciones para la Evaluación Psicopedagógica del Alumnado con Altas Capacidades*, Editorial Conselleria de Cultura y Educación, Valencia, España.
- Batey, M., & Furnham, A. (2006). *Creativity, Intelligence, and Personality: A Critical Review of the Scattered Literature*. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 355-429.
- Baumeister, R. (2005). *The Cultural Animal: Human Nature, Meaning, and Social Life*. New York: Oxford University Press, Inc.
- Blasco J, A. (2004) *Espacio urbano y recreativo*, sostenido en: *Forum Universal de las Culturas*, Barceló, España.
- Bruner, J. S. (1978). *El proceso mental del aprendizaje*. Madrid: Narcea.
- Cabanelas, J. (1997). *Dirección de empresas: Bases en un entorno abierto y dinámico*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Campbell, J. (2002). *Reference and Consciousness*. New York: Oxford University Press.
- Cardozo, J. A. (2009). *El yo, la conciencia y el entorno*.

- Chacón Araya, Y. (2005). UNA REVISIÓN CRÍTICA DEL CONCEPTO DE CREATIVIDAD. Revista Electrónica "Actualidades Investigativas en Educación", 5(1).
- Clasificación de la creatividad. (31 de Enero de 2004). Revista UNAM, 5.
- Corbalán Berná, J., & Limiñana Gras, R. (2010). El genio en una botella. El test CREA, las preguntas y la creatividad. Introducción al monográfico "El test CREA, inteligencia creativa". *anales de psicología*, 197-205.
- Corbella Roig, J. (1945). La conciencia. La personalidad . Barcelona.
- Darwin, C. (1859). *The Origin of Species by Means of Natural Selection or The Preservation of Favoured Races in the Struggle of Life*. London: John Murray.
- Darwin, C. (1871). *El Origen del Hombre*. Valencia: F. Sempere y Cia. Ed.
- De Hostos, E. M. (1939). Obras completas (Vol. II). San Juan, Puerto Rico: Instituto de Cultura Puertorriqueña.
- De la Fuente, R. (Octubre de 2002). El estudio de la conciencia: estado actual. *Salud Mental*, 25(5).
- De la Torre, S. (1997). Creatividad y formación: identificación, diseño y evaluación. México: Trillas.
- De la Torre, S. (2006). Teoría interactiva y psicosocial de la creatividad|.
- Edelman, G. (1989). *The Remembered Present: A Biological Theory of Consciousness*. New York: Basic Books.
- Eisenberg, L. (1972). The Human Nature of Human Nature. *Science*, 176(Issue 4031), pp. 123-128.
- Eisenhardt, K. M. (1989) Building Theories from Case Study Research. *Academy of Management Review (AMR) Journal*.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research. *Academy of Management Review (AMR) Journal*.
- Eroles Gómez, A. (1994). Creatividad efectiva. México: Panorama.
- Estrada, M. (2000). Creatividad en el Aula.
- Evans, G. (1982). *The Varieties of Reference*. Oxford : Oxford University Press.
- Ferrando, M., Prieto, M., Ferrándiz, C., & Sánchez, C. (2005). Inteligencia y Creatividad. *Revista Electrónico de Investigación Psicoeducativa*, 21-50.

- Frankl, V. (1983). *La voluntad de sentido*. Barcelona: Herder.
- Freeman, D. (2001). *Dilthey's Dreams. Essays on Human Nature and Culture*. Canberra: Pandanus Books.
- Fuegel, C. (2000). *Innovemos el aula: creatividad, grupo y dramatización*. Barcelona: Octaedro.
- Fuegel, C. (2000). *Innovemos en el aula: creatividad, grupo y dramatización*. Barcelona: Octaedro.
- Gamez G. (1998) *Todos somos creativos*, Barcelona España.
- García López, T., & Cano Flores, M. (2009). Adaptación de The Manager's Electronic Resource Center On Line. Obtenido de http://erc.msh.org/fpmh_spanish/chp1/tecnicas_1.html
- Gardner, H. (1999). *Intelligence Reframed*.
- Guilford, J. (1991). *Creatividad y Educación*. Barcelona: Paidós.
- Hampton, S. (2010). *Essential Evolutionary Psychology*. London: SAGE.
- Hull, D. L. (1986). On Human Nature. *PSA. Proceedings of the Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association*, 3-13.
- Hernandez F, S. et al. (2006) *Metodología de la investigación*. Cuarta Edición, Edti. McGraw,
- Iglesias C, I. (1999a) La creatividad en el proceso de enseñanza-aprendizaje de ele: caracterización y aplicaciones, revista: Centro virtual Cervantes, pp: 941-954.
- Iglesias C, I. (2016b) Creatividad, emociones y motivación: el modelo CEM en la construcción de la ecología del aula, Universidad de Oviedo, Pp: 349-361.
- J., C. (2005). *Educational research: Planning, conducting and evaluating quantitative and qualitative research*. Upper Saddle River: Pearson Education.
- Jiménez J, E. et al (2008) Creatividad e inteligencia: ¿dos hermanas gemelas inseparables?, *Revista Española de Pedagogía*, Año LXVI No. 240, pp: 261-282.
- Kaplan, D., & Manners, R. (1972). *Culture Theory*. London: Pearson College Division.
- Kirton , M. (1976). Adaptors and innovators: a description and measure. *Journal of Applied Psychology*, 622-629.

- Livingston, R. (1967). Brain Correlates of Functional Behavioral States. En G. Quarton, *The Neurosciences. A Study Program* (pág. 500). New York: The Rockefeller University Press.
- Lumsden, C., & Wilson, E. (2006). *Genes, Mind, and Culture. The coevolutionary process*. New Jersey: World Scientific.
- Machado Flores, D. (2000). Las relaciones género humano y medio ambiente. Derechos para tod@s.
- McDougall, W. (1919). *An Introduction to Social Psychology*. London: Methuen & Co. Ltd.
- Merani, A. L. (1977). *Naturaleza Humana y Educación*. México: Grijalbo.
- Meyrat Nguyen, M. L. (1986). Tesis de Maestría en Ciencias: Organización y Conciencia. México: Colegio de Postgraduados.
- Naour, P. (2009). *E.O. Wilson and B.F. Skinner A Dialogue Between Sociobiology and Radical Behaviorism*. New York: Springer Editions.
- Niño Velásquez, E. (11 de mayo de 2007). Condición Socio-Cultural y Naturaleza Humana de la Persona. Texcoco, México.
- Niño V, E. (2015) Naturaleza humana y condición socio-cultural de la persona, Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas, vol. 2, pp. 85-93.
- Niño, E. (1985). Cuadernos CEDERU.
- Niño, E. (1991). Teoría del Desarrollo Social General en Hermilio Navarro Garza et-al. México: Colegio de Postgraduados.
- Niño, E. (20 de febrero de 2009). (J. Paredes, Entrevistador)
- Niño, E. (Julio-Agosto-Septiembre de 1986). El Desarrollo Rural. Cuadernos del CEDERU(3).
- Niño, E. (Noviembre de 1985). Desarrollo, Tecnología y Organización. Cuadernos del CEDERU(11).
- Oliveira E. et al. (2009) Teste del pensamiento creativo de Torrance (TTCT): elementos para la validez de constructo en adolescentes portugueses, Vol. 21 No. 4, pp: 562-567.
- Osborn, A. F. (1953). *Applied Imagination: Principles and Procedures of Creative Problem Solving*. New York: Charles Scribner's Sons.
- Parain, B. (1972). *Historia de la filosofía*. Barcelona: Siglo XXI.

- Ponce, F. (18 de marzo de 2008). Viviendo con filosofía. Recuperado el 25 de Enero de 2009, de La Trascendencia Humana Ética: http://viviendoconfilosofia.blogspot.com/2008/03/la_trascendencia_humana_etica.html
- Rodríguez Estrada, M. (1985). Psicología de la creatividad: Manual de Seminarios vivenciales. México: Pax-México.
- Romá-Mateo, C. (30 de enero de 2014). *Epigenética, mucho más que genes*. Recuperado el 20 de abril de 2014, de <http://murciadivulga.com/2014/01/30/mucho-mas-que-genes/>
- Rojas de E, B. (2007) La creatividad e innovación en las Organizaciones Sapiens. Revista Universitaria de Investigación, vol. 8, núm. 1, pp. 111-130.
- Sánchez Escobedo, P. A., & García Mendoza, A. (2008). Desarrollo y Validación de un Instrumento para Medir la Creatividad en Alumnos Sobresalientes. México: Universidad Autónoma de Yucatán.
- Sartre, J. P. (1949). El existencialismo es un humanismo. Madrid: Alianza.
- Sartre, J. P. (1998). El existencialismo es un humanismo. (M. Lamana, Trad.) Buenos Aires: Losada.
- Searle, J. (1997). The Mystery of Consciousness. New York Review Book.
- Sternberg, R. (2006). The Nature of Creativity. *Creativity Research Journal*, Vol. 18(No. 1), 87-98.
- Sternberg, R. (2012). The Assessment of Creativity: An Investment-Based Approach. *Creativity Research Journal*, 3-12.
- Sternberg, R., & O'Hara, L. (1999). Creatividad e Inteligencia. *Cuadernos de Información y Comunicación*, 113-149.
- Stevenson, L., & Haberman, D. L. (2001). Diez Teorías Sobre la Naturaleza Humana. Madrid: Ediciones Cátedra.
- Teddle, C. y. (2003). Mixed Methodology. Thousand Oaks: Sage.
- Tirapu-Ustárrroz, J. (2003). Hacia una taxonomía de la conciencia. Revista Neurológico, 1083-1093.
- Valqui V, R, V. (2009) La creatividad: conceptos. Métodos y aplicaciones, Revista Iberoamericana de Educación, No. 49/2, pp: 1-11.

- Valqui VI, R. (2009). La creatividad: conceptos, métodos y aplicaciones. Revista Iberoamericana de Educación.
- Villarini Jusino, A. (28 de Febrero de 2004). Monografías.com. Recuperado el 20 de Marzo de 2009, de <http://www.monografias.com/trabajos37/trascendencia/trascendencia.shtml>
- Waddington, C. (1957). *The Strategy of the Genes*. London: Routledge.
- Waisburd J, G. (2009) Pensamiento creativo e innovación, Revista Digital universitaria, Volumen 10 Número 12, Barcelona, España, pp: 1-9.
- Wallas, G. (1926). *The Art of Thought*. New York: Harcourt, Brace and Company.
- Wilson, E. (1978). *On Human Nature*. Massachusetts: Harvard University Press.
- Yin, R. K. (1984). *Case Study Research: Design and Methods*, Applied social research. Newbury Park CA: Sage.
- Young, W. (1972). Técnicas de producción de ideas.
- Zagmutt, A. (1999). Conciencia y Autoconciencia: Un Enfoque Constructivista. Revista Chilena de Neuropsiquiatría.
- Zohar, D., & Marshall, I. (2001). *Inteligencia Emocional*. Barcelona: Plaza Janés.