



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN
ESCUELA DE PSICOLOGÍA

RASGOS DE PERSONALIDAD Y ESTILOS DE LIDERAZGO
ATRIBUIDOS AL POLÍTICO IDEAL EN FUNCIÓN DE LA
IDEOLOGÍA POLÍTICA DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

Proyecto de Investigación presentado por:

Mariana FRANCIA

Y

Beatriz LANDER

Profesor Guía:

Ángel OROPEZA

Caracas, Junio 2011



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN
ESCUELA DE PSICOLOGÍA

RASGOS DE PERSONALIDAD Y ESTILOS DE LIDERAZGO
ATRIBUIDOS AL POLÍTICO IDEAL EN FUNCIÓN DE LA
IDEOLOGÍA POLÍTICA DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

Trabajo de Investigación presentado por:

Mariana FRANCIA

Y

Beatriz LANDER

A la

Escuela de Psicología

Como un requisito parcial para obtener el título de

Licenciado en Psicología

Profesor Guía:

Ángel OROPEZA

Caracas, Junio 2011

AGRADECIMIENTOS

A mi madre, padre y hermana por el apoyo constante e incondicional que durante estos años me dieron. Por creer siempre en mí y por enseñarme a no rendirme nunca y a siempre luchar por mis sueños.

A mi tutor, Ángel Oropeza, por siempre ir más allá de su rol de profesor y mostrar un genuino y sincero interés en cada etapa del camino, tiñendo cada momento con humor y enseñanza.

A todos aquellos que de una u otra forma me ayudaron a conseguir lo que en un momento parecía inalcanzable, y que hoy en día siguen formando parte de mi vida.

Mariana Francia, Junio 2011

AGRADECIMIENTOS

Deseo agradecerle al profesor Ángel Oropeza, por su orientación y guía durante todo el proceso de realización de este trabajo; me asombró con sus comentarios, me dio una comprensión más amplia y completa del venezolano, tuvo la habilidad de hacer esta tarea más entretenida e interesante y con sus aportes enriqueció nuestro trabajo.

Al igual quiero agradecer a la profesora Susana Medina, por su contribución y guía en las primeras fases de este proyecto; una vez culminado me doy cuenta de cómo todas sus sugerencias y correcciones rindieron fruto.

Agradezco a mi familia y amigos, que con paciencia y calidez me acompañaron durante este viaje, supieron manejar las noches, días y semanas de estrés, dar ese apoyo moral necesario para sacarme de la angustia y siempre tener la confianza y fe de que puedo lograr todo aquello que me proponga.

Por último agradezco a todos esos profesores que contribuyeron en mi formación, que me hicieron enamorarme aún más de la psicología y me inspiraron a dar lo mejor de mí.

Beatriz Lander, Junio 2011

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN	8
INTRODUCCIÓN	9
MARCO TEÓRICO.....	12
<i>Psicología política</i>	12
<i>Ideología Política</i>	13
<i>Político Ideal</i>	22
<i>Atribución Causal</i>	23
<i>Personalidad</i>	26
<i>Liderazgo</i>	48
MÉTODO.....	64
<i>Problema</i>	64
<i>Hipótesis</i>	64
<i>Variables</i>	64
Variables dependientes.....	64
Variable independiente.....	65
<i>Tipo, diseño de investigación y estrategias de control</i>	66
<i>Población y Muestra</i>	66
<i>Instrumentos</i>	67
<i>Procedimiento</i>	74
Estudio Piloto.....	74
<i>Análisis de Datos</i>	85
<i>Consideraciones Éticas</i>	86
ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	88
<i>Descripción de la muestra</i>	88
<i>Análisis psicométrico</i>	88
DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	100
CONCLUSIONES	105
RECOMENDACIONES	
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	108

ANEXO A. Instrumento aplicado a la muestra definitiva.....	117
ANEXO B. Coeficientes Alpha de Cronbach ítem-test para el BFI prueba piloto.....	120
ANEXO C. Cargas factoriales para el BFI prueba piloto	122
ANEXO D. Coeficientes Alpha de Cronbach ítem-test para el MQL 5X prueba piloto	124
ANEXO E. Coeficientes Alpha de Cronbach ítem-test para el BFI muestra definitiva	126
ANEXO F. Gráfico de sedimentación BFI.....	128
ANEXO G. Histograma de distribución de puntajes factor 1 y 2 BFI.....	130
ANEXO H. Coeficientes Alpha de Cronbach ítem-test para el MQL 5X	132
ANEXO I. Gráfico de sedimentación MQL 5X	134
ANEXO J. Histograma de distribución de puntajes factor 1 y 2 MQL 5X.....	136
ANEXO K. Descriptivos de los grupos ideología de izquierda e ideología de derecha en cada factor obtenido	138

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Escalas, subescalas, ítems y significado de puntuación del MQL 5X	71
Tabla 2.Estructura factorial del BFI.....	77
Tabla 3.Cargas factoriales MQL 5X	81
Tabla 4.Porcentaje y número de sujetos por sexo e ideología para cada universidad.....	88
Tabla 5.Cargas factoriales BFI.....	90
Tabla 6.Cargas Factoriales MLQ-5.....	93
Tabla 7.Correlaciones dimensiones de personalidad y liderazgo	96
Tabla 8.Test de Homogeneidad de Varianza	97
Tabla9.Contraste ANOVA.....	98

ÌNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Representación del sistema de personalidad de la teoría de los cinco grandes factores.....	31
Figura 2. Gráfico de sedimentación BFI.....	76
Figura 3. Histograma de distribución de puntajes factoriales para el factor 1.....	78
Figura 4. Histograma de distribución de puntajes factoriales para el factor 2.....	79
Figura 5: Gráfico de sedimentación MQL 5X	80
Figura 6: Histograma de distribución de puntajes factoriales para el factor 1.....	82
Figura 7: Histograma de distribución de puntajes factoriales para el factor 2.....	83
Figura 8. Distribución de participantes en la dimensión izquierda-derecha	84
Figura 9. Gráfico Q-Q Normal para el factor Características Deseadas	91
Figura 10. Gráfico Q-Q Normal para factor Características Indeseadas	92
Figura 11. Gráfico Q-Q Normal para el factor Liderazgo Transformacional/Transaccional.....	95
Figura 12. Gráfico Q-Q Normal para el factor Liderazgo Laissez Faire	96

RESUMEN

El propósito de la presente investigación era determinar si existían diferencias entre estudiantes que se autocalifican como de ideología de izquierda y de derecha en los rasgos de personalidad y estilo de liderazgo atribuidos al político ideal. Para ello se administró un instrumento a 130 estudiantes de la Universidad Católica Andrés Bello y 123 de la Universidad Bolivariana de Venezuela. Se obtuvieron diferencias estadísticamente significativas ($\alpha=0.05$), encontrándose que los estudiantes con una ideología de derecha rechazan en mayor medida la presencia de atributos negativos de personalidad en comparación con universitarios de ideología de izquierda ($F=5.736$); a su vez estos rechazan en mayor medida el estilo de liderazgo *laissez faire* ($F=9.675$) mientras que se muestran en mayor acuerdo con la presencia de un estilo de liderazgo transaccional/transformacional en comparación con aquellos estudiantes de izquierda ($F=6.796$). Los estudiantes que se autocalificaron como de derecha tendían a ser más extremos al momento de expresar su acuerdo o desacuerdo con la presencia de las características, lo cual es una posible explicación de las diferencias encontradas. A pesar de esto, se evidenció que tanto los estudiantes de ideología de derecha como los de izquierda buscan un político cooperador, analítico y reflexivo, perseverante, eficiente, que aprecie las expresiones culturales, creativo y entusiasta. Por otra parte, ambos grupos desean que transmita la importancia de alcanzar los objetivos, generando cambios en sus seguidores y que además recompense el alcanzar las metas planteadas. De esta forma se encontró una visión común respecto al político ideal en estudiantes de diversa ideología a pesar de la polarización política presente en el país para el momento de la investigación.

INTRODUCCIÓN

La base de la conducta política no sólo reside en cuestiones de ideología o preferencia por ciertos proyectos, sino que también guarda relación con la personalidad del individuo que lidera el proceso (Roets y Van Hiel, 2009). Es por esto que se plantea que la política se personaliza en la medida en que las características individuales de votantes y candidatos adquieren mayor importancia dentro del contexto político. Las personas votan por candidatos con rasgos de personalidad que están en concordancia con su ideología política o preferencia por un partido político, pero también seleccionan candidatos cuyos rasgos son similares a los propios (Caprara y Zimbardo, 2004).

Esta afirmación permite plantear que la elección política tiene su base en múltiples variables, dentro de las cuales pudiese encontrarse la ideología política, personalidad y liderazgo, entre muchas otras. Tomando en cuenta lo dicho previamente, este estudio tiene como propósito estudiar cuáles son los rasgos de personalidad y estilo de liderazgo atribuidos a la figura del “político ideal” en función de la ideología política de cada participante, para de esta forma poder determinar qué características cobran mayor importancia al momento de personificar a esa figura de liderazgo político.

El presente estudio se ubica en el área de la psicología social, la cual está centrada en el individuo, en especial, en la forma en que los sucesos sociales impactan a la persona y al mismo tiempo son impactados por él, sin embargo, no está orientada a describir la particularidad de éste, sino enfatiza en cómo actúa la mayoría en determinadas situaciones; busca entender las tendencias generales de actos, sentimientos e ideas de los individuos (Worchel, Cooper, Goethals y Olson, 2002). La Asociación Americana de Psicología (2009) plantea que esta división de la disciplina estudia cómo el individuo influye y es influenciado por otras personas, el entorno social y psicológico. En especial esta investigación se enmarca en el campo de la psicología política, como área de aplicación de la psicología social, disciplina que trata de descubrir y explicar el comportamiento político, estudiando los factores psicológicos, sociales y ambientales que influyen en él (Zarate, 2006).

En los estudios realizados por Kossowska (1999); Van Hiel, Mervielde, De Fruyt (2004); Alford y Hibbing (2007); Barbaranelli, Caprara, Vecchione, y Fraley (2007) y Gerber, Huger, Raso, y Ha (2009), se indica que las personas con una

ideología de derecha, que representa la postura conservadora, suelen ser más escrupulosos y estables emocionalmente, en comparación con los que se identifican con una ideología de izquierda o son más liberales, a su vez los individuos con una orientación de derecha tienden a ser menos abiertos a la experiencia, menos agradables y más extrovertidos en comparación con los de ideología de izquierda.

Por tanto, pareciera que existen diferencias entre los rasgos de personalidad de los individuos con diversa ideología, y de estas características de personalidad se generan preferencias por los estilos de liderazgo según lo planteado por Moss y Ngu (2006). Estos autores sostienen que las personas abiertas a la experiencia y agradables tienden a rechazar el liderazgo transaccional, las personas neuróticas y menos agradables favorecen el liderazgo laissez-faire y las personas extrovertidas y más escrupulosas prefieren el liderazgo transformacional. Álvarez (2000) encuentra que los directivos transformacionales de empresas de Caracas se caracterizan por ser extrovertidos, agradables, escrupulosos, y abiertos a la experiencia; mientras que los gerentes con estilos de liderazgo transaccional y laissez-faire presentan un perfil opuesto. De Vries (2008) encuentra esta misma agrupación de rasgos de personalidad en líderes carismáticos o transformacionales. Esta evidencia empírica permite plantear como objetivo general de la investigación el poder esclarecer si en el contexto sociopolítico actual de Venezuela, la ideología política (izquierda/derecha) es capaz de diferenciar a las personas en función de las características de personalidad y estilo de liderazgo atribuidos al político ideal.

La importancia de la presente investigación se enmarca en el hecho de poder definir qué variables influyen en la preferencia y escogencia de líderes políticos y de las características asociadas a éstos. Todos los procesos que llevan a la escogencia de estas características, se asume que siguen el curso de un proceso de tipo atribucional, proceso que de forma general explica cómo se hacen atribuciones con relación al por qué las personas actúan de determinada forma y cómo se forma una impresión general con base en lo que se sabe acerca de las personas como individuos y miembros de un grupo (Worchel, Cooper, Goethals, y Olson, 2002). El poder dilucidar este aspecto puede aportar algún tipo de información parcial sobre qué orienta la elección de los líderes políticos contemporáneos en Venezuela, y a su vez permite encontrar qué puntos de

convergencia y de divergencia existen en los votantes a la hora de determinar la idoneidad ó no de un candidato en particular.

Al dar respuesta a esto puede que salga a relucir que en realidad se buscan aspectos distintos. Por ejemplo, es posible que aún cuando en muchas ocasiones se profese que todos los venezolanos quieren lo que es “mejor” para el país, es probable que este camino no se recorra de la misma forma y bajo el mismo liderazgo. Por otra parte, también se pudiese pensar en que aún cuando el proyecto pueda ser el mismo, lo que resalte como de mayor importancia sea qué atributos posee la persona que lidera este proceso. Todo este tipo de información sólo podrá ser esclarecida mediante una investigación que detalle qué elementos se ponen en práctica para realizar este tipo de elecciones. Los resultados de este estudio pueden ayudar a orientar qué características de personalidad y qué tipo de liderazgo deben resaltar los candidatos para mejorar su presentación ante los electores, y así aumentar su probabilidad de éxito, al menos en lo que a población universitaria se refiere, que es la que va a ser utilizada en este estudio.

Por último, las limitaciones se enmarcan en la posible reactividad que las preguntas realizadas pueden causar en los participantes, tomando en cuenta la sensibilidad de los ciudadanos en relación con el tema político. Esto pudiese ocasionar que no contesten de forma fidedigna ó que oculten cierta información por prevención. Esto se soluciona aclarando de forma explícita que la información recolectada se usa sólo con fines de investigación y que esta es confidencial, además los cuestionarios son anónimos, ya que no se solicita ninguna información a través de la cual se pueda identificar al participante.

MARCO TEÓRICO

Para poder entender las posibles relaciones entre las variables de estudio, es necesario revisar en primer lugar la conceptualización que se asumió para cada una de ellas. Para esto se hará un recuento, tanto desde el punto de vista teórico como empírico de cada una de las variables. En primer lugar, se define el área más amplia de la disciplina en donde se ubica esta investigación (psicología política), para luego ir especificando las definiciones y respaldo de las demás variables incluidas (ideología política, político ideal, atribución causal, personalidad y liderazgo).

Psicología política

La psicología política es un área de la psicología contemporánea que se dedica al análisis de los hechos políticos en función de sus aspectos psicológicos, a la intervención en fenómenos de incidencia política en función de principios psicológicos, al análisis crítico de la interpretación de eventos políticos y al análisis de tópicos selectos, como el poder, el liderazgo político y la corrupción (Oblitas, 1999)

El término psicología política es un término genérico, no específico, que designa un ilimitable espectro de teorías, métodos, y prácticas (Fernández, 1987). El término puede usarse para designar actividades concretas, donde se emplea la psicología en asuntos de incidencia política, como la participación o asesoría profesional en sindicatos o partidos. Se puede aplicar para designar el análisis de la función ideológica del conocimiento, como forma de ejercer poder social, y puede emplearse para designar el estudio de fenómenos políticos a través de herramientas psicológicas (Fernández, 1987).

Montero (1987b) indica que en esta área se han presentado tres grandes enfoques o aproximaciones. Uno de éstos abarca el fenómeno de estudio enfatizando los factores ambientales que determinan el comportamiento político, en éste predominan las aproximaciones conductuales y basadas en los procesos de aprendizaje, por lo cual recibe el nombre de aproximación conductual. El segundo enfoque, planteado por esta autora, denominado interaccionista, explica el comportamiento político como una interacción de la personalidad de los actores con las circunstancias ambientales en las que se encuentran. La tercera aproximación se centra en el análisis de la personalidad de los actores políticos.

Montero (1987b) indica que en la tercera aproximación ha predominado la perspectiva psicoanalítica, y señala que los primeros estudios desde este enfoque son realizados por Freud con el análisis de la personalidad del presidente estadounidense Woodrow. También indica que otro autor destacado es Lasswell, quien señala que el político refleja en su actividad pública los dinamismos y conflictos de su particular desarrollo personal. Este tipo de enfoque sobre el quehacer político ha sido continuado e influido por la obra de Erickson (Montero, 1987b). Esta postura considera que la personalidad es la unidad psicológica que refleja el sistema de interrelaciones en que vive el ser humano, de tal manera que lo político-ideológico está presente en todas las formas de expresión de la personalidad (González, cp. Montero, 1987b).

El presente estudio se ubicó dentro de esta área de la psicología y se considera como representativo de la última aproximación, aunque se presentan variaciones, como por ejemplo el empleo de la perspectiva de los rasgos o psicométrica para abordar la personalidad, en lugar de la postura tradicional psicoanalítica. Además el constructo personalidad se estimó en función de lo reportado por estudiantes venezolanos, y no por el propio actor político.

Tal y como se mencionó previamente, el componente ideológico está presente en muchos de los actos y expresiones que realizan las personas de forma cotidiana, y por tanto forma parte de aquello que define en alguna medida a qué sistemas ó grupos se adhieren o rechazan estos individuos, tanto desde el punto de vista personal como desde al ámbito de lo social y lo político.

Ideología Política

El término ideología es un concepto vago (Schaff, 1971); generalmente las definiciones de este concepto, no son lo suficientemente adecuadas para captar la complejidad del fenómeno (Van Dijk, 1999).

Gramsci (cp. Montero, 1987a) define la ideología como un sistema de ideas, cuyo efecto psicológico es cohesionar los grupos, la sociedad; la ideología es la visión del mundo que posee una clase, opuesta a las elaboraciones arbitrarias de los miembros de otras. De forma similar, Rocher (1979, cp. Montero, 1987a) conceptualiza esta noción como un sistema de ideas y de juicios, explícito y generalmente estructurado, que sirve para describir, explicar, interpretar, o justificar la situación de un grupo o de

una colectividad, y que, inspirándose ampliamente en unos valores, propone una orientación precisa a la acción de ese grupo.

Schaff (1971) enfatiza el potencial de la ideología de orientar el comportamiento. Define este concepto como un sistema de opiniones que fundándose en un conjunto de valores admitidos, determina las actitudes y los comportamientos de los hombres en relación con los objetivos deseados del desarrollo de la sociedad, del grupo social o del individuo.

Van Dijk (1999) le otorga una función social al señalar que es la base de las representaciones sociales compartidas por los miembros de un grupo, que le permiten a las personas como miembros de una colectividad, organizar la multitud de creencias sociales acerca de lo que sucede y actuar en consecuencia. La ideología no es solamente un conjunto de creencias, sino creencias socialmente compartidas por grupos; estas creencias son adquiridas, utilizadas y modificadas en situaciones sociales (Van Dijk, 1999). La ideología desde la psicología social ha sido definida como sistema de actitudes, valores, representaciones y creencias que buscan justificar una situación política y socioeconómica, distorsionando en tal esfuerzo, lo que la contradice (Montero, 1987a).

A la ideología se le han atribuido funciones negativas como: (a) legitimar el poder y la desigualdad, (b) ocultar, confundir o distorsionar la realidad y (c) proteger los intereses y recursos (Van Dijk, 1999). A su vez se le asignan funciones positivas como: (a) proporcionar un marco de conocimiento para la comprensión del sistema social y presentación de un modelo de la sociedad legítima, (b) proporcionar un sentido de identidad, ya que responde a necesidades individuales de identidad procurando una representación positiva del individuo, y (c) expresión del pensamiento político (Montero, 1987a).

En relación con la ideología política en particular, el término es empleado con dos connotaciones, una de éstas neutral, haciendo referencia a un sistema de significados abstractos o simbólicos empleados para explicar la realidad política, social o económica; la otra connotación con la que se utiliza, presenta un carácter peyorativo, refiriéndose a un conjunto de ideas distorsionadas, contrarias a la realidad y sujetas a una falsa conciencia (Van Dijk, 1999).

Jost (2006) define la ideología política como un sistema de creencias compartido por un grupo identificable, la cual organiza, motiva y otorga significado a la conducta política; por tanto el constructo implica una organización cognitiva, cualidades motivacionales y afectivas y la capacidad de estimular la acción (Jost, 2006). En esta línea de pensamiento Estenssoro (2006) define la ideología como un conjunto de creencias que promulga un sistema político con el que se identifica el sujeto, esta es la definición que se empleó en la presente investigación.

La ideología política cumple con funciones en diferentes niveles: (a) a nivel cognoscitivo, simplifica la realidad para facilitar su interpretación, proporciona un marco de conocimiento que da la sensación de dominar la complejidad, es decir, otorga orientaciones y pautas que guían la interpretación de los hechos políticos; (b) a nivel afectivo, proporciona apoyo y aliento en momentos de crisis y (c) a nivel normativo, la ideología política cumple con la función de orientar el comportamiento, ya que canaliza la toma de decisiones en el ámbito político (Codetta, 1990)

Hay muchas clasificaciones y tipologías de ideología. Una de las más conocidas es la que separa la ideología en izquierda y derecha, la cual ha sido utilizada desde la Revolución Francesa. Esta categorización surge en el siglo XVIII, cuando los que apoyaban el status quo se sentaban del lado derecho de la asamblea francesa, mientras que los oponentes se sentaban en el lado izquierdo (Giddens, 2002).

Adamo y García (1999) señalan que la distinción permanece, pero han variado en contenido a partir de los cambios contextuales ocurridos; de tal manera izquierda y derecha son conceptos relativos que no designan contenidos establecidos indefinidamente, sino que se definen contextualmente. Al igual Giddens (2002) indica que la ideología de izquierda y derecha ha cambiado de significado a lo largo del tiempo, las mismas ideas han sido consideradas de izquierda en determinados períodos y contextos y de derecha en otros. Aunque las nociones de izquierda y derecha cambian, la distinción es polarizadora, es decir, ningún significado asociado a la izquierda se presenta al mismo tiempo relacionado con la ideología de derecha. En esta línea de pensamiento Vilas (2005) expresa que la caracterización izquierda-derecha es variable de acuerdo a los tiempos y circunstancias, pero siempre es posible identificar una derecha y una izquierda en la articulación de los procesos políticos con las dinámicas sociales.

Derecha e izquierda son sistemas contrapuestos respecto a la percepción de los problemas cuya solución depende de la acción política, es el contraste no sólo de ideas, sino de intereses y juicios sobre la dirección de la sociedad. Estas distinciones existen en toda sociedad y no se ve como pueden desaparecer, aunque se puede argumentar, en congruencia con Giddens (2002), que el contraste existe, mas no es aquel que se presentó cuando se originó la distinción izquierda y derecha (Bobbio, 2004); la clasificación posee un significado que trasciende los estereotipos del pasado, pero que aún distingue las actitudes y significados políticos actuales (Adamo y García, 1999)

La diada izquierda derecha permanece en su función de categoría de análisis, es una dimensión con poder funcional, pues permite sintetizar las alternativas, brindando una guía relativamente simple para la organización de la información; de tal manera la distinción posee un valor heurístico y clasificatorio para la organización del ámbito político (Adamo y García, 1999)

La diferenciación izquierda derecha se sustenta clásicamente en dos aspectos interrelacionados, uno de éstos es el apoyo o resistencia al cambio social y el otro es la aceptación o rechazo de la igualdad (Jost, Federico, y Napier, 2009; Giddens 2002). La izquierda promueve el cambio social, mientras que la derecha se resiste a éste, lo considera contrario a la tradición y aboga por el mantenimiento del status quo (Jost, Federico, y Napier, 2009), la izquierda favorece una mayor igualdad, mientras que la derecha ve la sociedad inevitablemente como jerárquica (Giddens, 2002). Codetta (1990) además establece la distinción en función del apoyo a la intervención del Estado, la ideología de izquierda favorece este tipo de intervención, mientras que la derecha suele abogar por una mayor libertad de mercado; es en base a esta diferencia que se equipara generalmente la ideología de izquierda al socialismo, comunismo o liberalismo, mientras que a la derecha se le asocia con el capitalismo o conservadurismo.

Alcántara (2008) establece 10 ejes de antagonismo político que son significativos en la definición de la ideología de izquierda y derecha; estos ejes comprenden los tres aspectos previamente señalados y otros elementos, estos son:

1. Libertad frente a igualdad, siendo la igualdad en mayor medida asociado a posturas de izquierda.

2. Mercado frente a Estado, la ideología de derecha defiende el libre comercio, por el contrario la izquierda está a favor de un mayor intervencionismo estatal.
3. Autonomía individual frente a colectivismo, posturas que favorecen la autonomía individual estarían identificadas con la ideología de derecha, mientras que los que abogan por el colectivismo suelen ser de izquierda.
4. Monocultura frente a multiculturalismo, siendo la defensa de la multiculturalidad sobre bases lingüísticas, étnicas y de género un valor en alza en la izquierda frente a visiones más homogeneizadas de la derecha.
5. Desarrollo insostenible frente a ecologismo, la visión del desarrollo como crecimiento independientemente de las consecuencias es una postura defendida por la ideología de derecha, contraria a la reivindicación del desarrollo sostenible, cuidadoso del medio ambiente, el cual es un valor de izquierda.
6. Clericalismo frente a laicismo, rol privilegiado de la iglesia como orientadora moral y educativa constituye un aspecto de la ideología de derecha, mientras que la izquierda reivindica la separación de la iglesia del Estado.
7. Democracia representativa frente a democracia participativa, en donde la izquierda es más proclive a esta última, ya que considera que la sociedad debe representarse a sí misma, mientras que la de derecha sustenta la representación de la sociedad a partir de las instituciones.
8. Partido político frente a movimiento social, la ideología de izquierda reivindica el papel de los movimientos sociales como expresión auténtica, opuesta al apoyo por la institucionalización organizada de la derecha a favor del partido.
9. Libremercado frente a nacionalismo económico, la derecha apoya los tratados de libre comercio, mientras que la izquierda plantea el retorno a patrones nacionalistas o el desarrollo de nuevos esquemas regionales.
10. Antiglobalización frente a internalización de la globalización, la internacionalización antes era una postura de izquierda, hoy es una creencia de la derecha, al tiempo que la izquierda se identifica con los postulados contrarios a la globalización.

Según García (2003), en el caso de Venezuela ciertos temas y actitudes son pocos significativos al definir la ideología política del individuo, éstos son: (a) la postura ante la igualdad social, (b) el régimen de la propiedad, (c) la valoración de la democracia y (d) la responsabilidad por el bienestar, ya que en un estudio realizado por

este autor la relación entre estas variables y la autodenominación del individuo resultó estadísticamente no significativa. Por el contrario, la visión del cambio social ($\beta=-0.36$, $p=0.001$), el ingreso familiar ($\beta=-0.11$, $p=0.05$) y el estrato social ($\beta=-0.37$, $p=0.001$) resultaron importantes en esta distinción, ya que los venezolanos inclinados hacia el cambio revolucionario tendían a identificarse con la ideología de izquierda y apoyaban un cambio rápido del sistema político; a su vez las personas con mayor ingreso familiar se autodenominaron como de izquierda en mayor medida que aquellos de menor ingreso. Por otra parte, cuando se utilizó una clasificación basada en los estratos sociales, es decir la clase social (Alta, media, media baja, obrera y baja) en la que el individuo se ubicaba y no el monto monetario de ingreso mensual, sale a relucir que aquellos que se autoubicaron en estratos sociales bajos se identificaron con una ideología de izquierda en comparación con aquellos de estratos superiores. Esta inconsistencia con el ingreso familiar se presentó porque el estrato social no se midió como la posición objetiva de clase social, sino la orientación subjetiva sociocultural del ciudadano en cuanto a considerarse perteneciente a algún estrato independiente y en cierta medida no coincidente con el ingreso real que poseía (García, 2003).

Colomer (2005) investigó la dimensión izquierda-derecha en América Latina, a través de un estudio exploratorio dirigido a responder a las siguientes preguntas: (a) ¿las personas latinoamericanas son capaces de ubicarse en la dimensión izquierda derecha?, (b) ¿cuál de los polos se presenta con mayor frecuencia? y (c) ¿cuál es la ideología política de la mayoría de los potenciales votantes de un determinado partido político?. El autor parte de los planteamientos de Ameringer (1992, cp. Colomer, 2005); Mainwaring y Scully (1995, cp. Colomer, 2005) los cuales reseñaban la disminución de la relevancia de la dimensión izquierda derecha en el estudio político en América Latina y la suposición de que los partidos políticos y los ciudadanos no estaban ideológicamente orientados.

Las variables estudiadas fueron: (a) frecuencia de personas que se ubican en la dimensión izquierda derecha, (b) ideología política, definida como promedio del puntaje en la dimensión izquierda derecha de las personas encuestadas, donde mayores puntajes se correspondían con ideología de derecha y menores puntajes con ideología de izquierda; (c) orientación del partido político, conceptualizado como promedio del puntaje en la dimensión izquierda derecha de las personas que señalaron que votarían

por ese partido, donde a mayores puntajes ideología de derecha y a menores puntajes ideología de izquierda (Colomer, 2005).

Los datos se obtuvieron a partir de encuestas masivas, que formaban parte del barómetro de América Latina, realizadas entre los años 1995 – 2002. La muestra final estuvo compuesta por 18522 personas de 17 países de Latinoamérica. Específicamente la muestra de Venezuela estuvo compuesta por 1200 personas.

Se obtuvo que un 78% de los encuestados se ubicó en la dimensión izquierda derecha, no se presentaron tendencias de incremento o decremento en el porcentaje de personas con ideología de derecha o de izquierda a través de los años; en el caso de Venezuela el porcentaje de personas que se autoubicaban en la dimensión variaba entre un 66% y un 78% a través de los años, presentándose en el año 2000, 2001 y 2002, un 79 %, 90% y 78% respectivamente. Se presentó una alta polarización en la ubicación en la dimensión y la categorización del partido, un gran porcentaje de personas se ubicaron en el punto 5 y en el punto 10 de la dimensión en comparación con los demás valores de la escala, es decir una gran cantidad de sujetos se autocalificaban como centro o derecha extrema. Las personas con una ideología política de izquierda, se podían clasificar a su vez en dos grupos, aquellos que no declaraban una preferencia por el partido político y aquellos que si lo hacían (Colomer, 2005).

En el caso de Venezuela, un 26 % se categorizaba como con una ideología política de izquierda, un 22% en centro y un 52% con ideología de derecha, es de notar que un 33% de los encuestados se autocolocó en el puntaje 10, es decir extrema derecha. Se obtuvo que los encuestados que señalaron que votarían por los partidos COPEI, AD, Primero Justicia y Movimiento V Republica, presentaban en promedio una ideología política de derecha, los participantes que indicaban que votarían por COPEI tendían a ubicarse hacia los puntajes más altos de la escala (derecha extrema), mientras que los que señalaban que votarían por el Movimiento V Republica se ubicaban hacia los valores más centrales de la dimensión (Colomer, 2005). A partir de los resultados Colomer (2005) concluye que no se sustenta que el populismo se ha expandido, si éste se entiende como la capacidad de un partido de atraer a todo un espectro de votantes de diferente ideología. Los electores de Latinoamérica presentaban una ideología política, que podía ser definida en la dimensión izquierda-derecha.

Al igual, Huenafil (2006) indica que el contexto político venezolano ha reaparecido la distinción izquierda-derecha y la identificación con estas posturas, por lo cual el autor realizó una investigación exploratoria de carácter cualitativo para analizar el significado que tenía la dicotomía política para los venezolanos. Para cumplir con este objetivo entrevistó a actores políticos actuales, entre éstos un miembro del movimiento estudiantil y uno del movimiento Túpac Amaru; entrevistó a dos representantes de derecha y tres de la postura de izquierda.

La entrevista versó sobre la categoría con que se identificaba el actor político, las características que le atribuía a la propia postura, a la contraria y los partidos políticos y personajes públicos que consideraba representativos de cada postura. Empleando la técnica del análisis del discurso reconstruyó el significado de las posturas políticas.

Huenafil (2006) encontró que la postura de izquierda define como núcleo a partir del cual se articula su categoría, la humanización, el hombre como centro de la vida, identifica a Hugo Chávez como personaje público que los representa y que la dimensión de la derecha se conforma en función del capital, son percibidos como excluyentes y elitescos. El mérito es el valor que empleó la derecha para definir su propia postura, haciendo referencia a reconocer el esfuerzo que han hecho por encima de aquellos que no se esforzaron, y defendían aspectos como la propiedad privada y la jerarquización social (Huenafil, 2006).

La derecha asumía en su núcleo la propiedad privada y la izquierda la captaba en su representación bajo una valoración negativa, pues consideraban el capital importante, pero se percibían como carentes de éste y atribuían a la derecha la responsabilidad de esta carencia, pues consideraban que acumulaba la riqueza y en especial no la compartía. Los representantes de ambas posturas coincidieron en la concepción de la derecha e izquierda como contrarias y opuestas (Huenafil, 2006).

De tal manera Huenafil (2006) concluyó que para los nuevos actores el eje de la lucha política se polarizaba alrededor de la concepción clásica de la izquierda y derecha, donde los significados de la dicotomía giraban alrededor de la seguridad económica; la derecha política consideraba como centro de su categoría la representación de las estructuras sociales interiorizadas, donde estas representaciones responden a una

constante diferenciación del otro, la izquierda es para ellos de mal gusto, sin valores, y sin estética, esta distinción se justificaba sobre la base de los méritos encontrando en ellos una vía legítima para representar la diferenciación (Huenafil, 2006).

Es importante destacar aquí que la distinción izquierda derecha no se corresponde con la diferenciación chavismo antichavismo, ya que en apoyo a Hugo Chávez se encuentran individuos de ideología de izquierda, y a su vez defensores de izquierda y miembros de derecha componen la oposición a Chávez (Lalander, 2004; Meschkat, 2006). Ya en el año 2003, Molina señalaba la dificultad para definir la tendencia ideológica del proyecto político presidido por Hugo Chávez Frías, que inicia en el año 1999 y permanece hasta el momento de realizar esta investigación. Tal complicación la atribuía a la ausencia de una definición ideológica expresa por parte del movimiento bolivariano, la amplitud de la coalición de partidos que apoyaron la candidatura del presidente y la variabilidad en las medidas económicas implantadas por éste.

Sin embargo el análisis de las acciones y el discurso político del Presidente, para el año 2003, permitía identificarlo predominantemente con un movimiento izquierdista, ya que la política económica estaba teóricamente orientada a la reducción de la desigualdad social y privilegiaba la producción en cooperativas y perseguía eliminar la autonomía gerencial de la empresa petrolera. Ya para este momento se habían separado de la coalición de partidos que lo apoyaban representantes de derecha y de izquierda moderada, reduciéndola básicamente a la izquierda radical y el militarismo de izquierda (Molina, 2003).

Si bien no es estrictamente correcto, lo que en Venezuela se denomina oposición ha sido definida por algunos autores como la animadversión hacia Hugo Chávez (Meschkat, 2006). De forma similar el término chavista se emplea para hacer referencia a los seguidores del proyecto político de éste (Canache, 2007). El término en sus inicios fue empleado para hacer referencia a las organizaciones que formaron la coalición electoral que apoyo a Chávez en las elecciones de 1998, y ahora se le considera un movimiento social aliado al Estado.

Por otra parte, más allá de los actores presentes actualmente en el contexto político del país, con esta investigación se pretendió explorar una categoría más amplia

(el político ideal) que no tiene por qué estar identificada con algún personaje político contemporáneo, si no que más bien forma parte de la definición idiosincrática que cada persona realiza de esta categoría.

Político Ideal

Roets y Van Hiel (2009) plantean que es necesario investigar los rasgos de personalidad atribuidos por los votantes a su imagen del político ideal, en lugar de estudiar los rasgos asociados a un candidato real, pues que un político puntúe alto en ciertos rasgos evaluados por sus seguidores no implica que votantes por otro candidato no deseen esos rasgos en su representante.

El ser humano tiende a categorizar los objetos y las personas en grupos, tipos, u otras divisiones, en base a similitudes y diferencias entre éstos, para reducir la complejidad de los estímulos externos. Una clasificación prevalente es la agrupación de personas basadas en los atributos de personalidad inferidos del comportamiento y de la interacción social (Cantor y Mischel, 1979).

La categorización permite simplificar y reducir, lo que de otra manera sería un abrumador número de estímulos, debido a las limitaciones de las capacidades cognitivas. Selectivamente enfoca la atención en aspectos particulares del estímulo, agrupándolos bajo una etiqueta y permite simplificar el campo percibido y predecir aspectos específicos de cualquier miembro de una categoría. Las categorías estructuran y organizan coherentemente el almacén de conocimientos acerca de las personas, además permiten elaborar expectativas acerca de los patrones de comportamiento típico entre tipos de personas (Cantor y Mischel, 1979). Estas categorías o prototipos son usados para realizar juicios cuando la información es limitada (Miller, Wattenberg, y Mlanchuck, 1986).

La complejidad del entorno se simplifica a través de un proceso dinámico que combina la experiencia con los acontecimientos del mundo real y los resultados de un procesamiento mental activo, el cual incluye las inferencias realizadas para completar la información o trascender la información disponible. Estas representaciones mentales del mundo son las categorías (Miller, Wattenberg, y Mlanchuck, 1986).

De tal manera los votantes no evalúan a cada candidato político como nuevo, o en función de sus atributos aparentes, sino en términos de su percepción embellecida, es decir, a partir de las categorías preestablecidas clasifican al candidato e infieren atributos y conductas en función de su pertenencia. Así como los esquemas de personas son estructuras de conocimiento acerca de los individuos, los esquemas de candidatos políticos son organizaciones cognitivas acerca de su rol político; éstos reducen la complejidad de las impresiones permitiendo la categorización de un político en función de características abstractas o representativas. Estas categorías luego sirven como una serie de guías a partir de las cuales se pueden realizar futuras inferencias acerca del comportamiento del candidato (Miller, Wattenberg, y Mlanchuck, 1986).

La imagen del político ideal constituiría un prototipo o esquema empleado para categorizar la percepción al procesar la información; precisamente en este estudio se pretendió indagar cómo esa colección de atributos y rasgos, específicamente rasgos de personalidad y estilo de liderazgo, variaba en función de la ideología política en estudiantes universitarios. Estos rasgos y estilos de liderazgo diferenciados que se adjudican a este prototipo de político ideal, son otorgados a través de un proceso de gran complejidad, que no sólo toma en cuenta aquello que de alguna forma es obvio y explícito, sino que en ocasiones también hace referencia a aquello que es inferido e interpretado de forma distinta por cada individuo.

Atribución Causal

Desde la disciplina de la psicología social se asume que las personas tratan de entender el mundo social que les rodea de manera activa (Heider, 1981; cp. Carrasquel y González, 2007). Las personas no se caracterizan por ser pasivas, es decir, no simplemente reciben la información que proviene del ambiente, sino el individuo le otorga significado a éste, en otras palabras, es a partir de la interacción entre el individuo y el medio en donde se construye el ambiente. Sin embargo, los razonamientos que hacen las personas no son infalibles, ya que éstos se ven mediados por la motivación, interés, estilo cognitivo, personalidad y demás aspectos que componen al ser humano (Baron y Byrne, 2005).

El estudio de la atribución se enmarca dentro de un proceso denominado cognición social, el cual supone entender o darle un sentido a las personas y al entorno

social en general (Worchel, et al. 2003). La cognición social supone dos elementos básicos: a) hacer atribuciones sobre por qué las personas actúan de determinada forma y b) formar una impresión general con base en lo que sabemos, acerca de las personas como individuos y miembros de un grupo (Worchel et. al, 2003). El primer punto hace referencia a las teorías de atribución causal y su desarrollo se remonta al año 1970 aproximadamente, en donde se plantea como foco principal el estudio de cómo los individuos logran explicar y entender las acciones y actitudes de otras personas, especialmente aquellos que ocurren de manera inesperada (Morales y Huici, 1994).

Para poder dar explicaciones a los diferentes tipos de atribuciones que hacen los individuos, se han planteado varias teorías, las principales son, la psicología ingenua de Heider (1958, cp. Worchel, et al. 2003) y la teoría de las inferencias correspondientes de Jones y Davis (1965, cp. Baron y Byrne, 2005).

La psicología ingenua de Heider plantea que las personas atribuyen la conducta de otros a causas internas o externas. Sin embargo, plantea que se prefieren hacer atribuciones internas al comportamiento del otro, ya que es más probable que las disposiciones personales con el tiempo guíen el comportamiento y por ende sirvan como punto de referencia útiles (Worchel, et al. 2003).

De acuerdo con la teoría de las inferencias correspondientes de Jones y Davis (1965, cp. Baron y Byrne, 2005), los individuos emplean la información existente en el ambiente sobre el comportamiento de los otros, como base para hacer inferencias acerca de los rasgos que poseen. Es decir, que esta teoría versa sobre cómo los individuos deciden, tomando como base el comportamiento observable de los demás, cuáles son los rasgos y disposiciones que estos poseen y si permanecerán estables a lo largo del tiempo (Baron y Byrne, 2005).

Otro tema que ha sido estudiado en conjunto con las distintas teorías propuestas, se relaciona con los sesgos atribucionales, sesgos que aluden a las distorsiones o desviaciones sistemáticas en las que pueden caer los individuos a la hora de hacer atribuciones de los demás (Worchel et. al, 2003). Entre estos sesgos se encuentra el denominado sesgo de correspondencia, el cual explica que si bien es del todo posible atribuir el comportamiento a factores externos, las personas tienden a sentirse más a gusto con atribuciones internas y a su vez afirman que prefieren conocer los rasgos

disposicionales de las personas con las que se interactúa, porque este conocimiento ayuda a predecir el comportamiento del otro (Worchel et. al, 2003). Esta explicación se puede transferir no sólo a las personas que conforman el entorno inmediato del individuo, sino también a categorías generales dentro de las cuales se incluye el político ideal, en tanto que puede ser de interés el poder predecir el comportamiento a futuro de este individuo en específico (construido en forma de categoría).

Otro de los sesgos estudiados es el sesgo de la representatividad, según el cual se acostumbra a saltar a conclusiones de que una persona con ciertas características habituales de un grupo pertenece probablemente a él (Worchel et. al, 2003). Se puede pensar en que tal vez las personas realicen algún tipo de emparejamiento entre una serie de características habituales de un grupo político (izquierda o derecha) y la pertenencia a determinados estilos de gobernabilidad, acción o liderazgo. Este sesgo a diferencia del mencionado previamente (correspondencia) hace referencia no a la explicación dada al comportamiento de un individuo, sino más bien intenta incluirlo dentro de un grupo o categoría más amplia sólo en función de sus características habituales.

El último de los sesgos estudiados y que puede ser trasladado al objeto de investigación del presente estudio es el sesgo de preponderancia, según el cual cualquier estímulo vívido y preponderante en una situación parecerá la causa del comportamiento en tal contexto (Worchel et. al, 2003). A diferencia de los dos sesgos explicados previamente, en este tipo de distorsión se da mayor importancia a una característica resaltante en un contexto particular (mayor especificidad) para poder explicar el por qué del comportamiento del otro, independientemente de si estas características permiten o no incluirlo en categorías más amplias o si funcionan como predictores válidos para futuras ocasiones.

De forma más puntual, el término atribución alude al proceso por medio del cual se busca identificar las causas del comportamiento de los demás con la finalidad de adquirir conocimiento sobre sus rasgos estables y disposiciones (Baron y Byrne, 2005); como ya se explicó previamente estos rasgos no sólo predisponen al sujeto por una u otra explicación del comportamiento, sino que también actúan en la selección y la importancia de la información proveniente del medio ambiente. Entre estos rasgos estables a menudo se incluye la personalidad, tanto como factor que media en el proceso

de atribución como uno de los aspectos que se suelen atribuirse a los demás en busca de explicar sus comportamientos.

Tal como explican Roets y Van Hiel (2009), la personalidad ha sido un factor de estudio y de interés no sólo en el proceso de atribución, sino que también ya desde hace varios años, tanto para los políticos como para los científicos sociales, ha sido identificado como uno de los factores de mayor preponderancia al momento de vender a los candidatos políticos. Es probable que esto sea lo que más resalte o al menos sea aquello que al votante más le llame la atención, y a su vez se convierta en uno de los factores que ayude a determinar la idoneidad o no de un candidato en específico. Es de esperarse que al momento de construir la categoría del político ideal este sea uno de los factores de mayor importancia.

Personalidad

La personalidad se ha definido de diversas formas, lo cual ha permitido a cada investigador estudiar los fenómenos que considera importantes, sin que en el campo de la psicología se presente una definición común (Pervin, 1998). Incluso puede ser definida por los conceptos empíricos particulares que comprende la teoría empleada por el observador (Hall y Lindzey, 1991).

Autores como Brody y Ehrlichman (2000) plantean una definición común de la personalidad y establecen que este constructo comprende todos aquellos pensamientos, sentimientos, deseos, intenciones y tendencias a la acción que contribuyen a los aspectos importantes de la individualidad.

Al igual, Pervin (1998) propone una definición integradora. El autor conceptualiza la personalidad como una “organización compleja de cogniciones, emociones, y conductas que da orientaciones y pautas (coherencia) a la vida de una persona... la personalidad está integrada tanto por estructuras como por procesos y refleja tanto la naturaleza (genes) como el aprendizaje (experiencia)” (p. 444).

En el estudio de la personalidad se han presentado tres grandes aproximaciones, las cuales agrupan una serie de tendencias e incluyen un cierto número de teorías. Una de éstas es la aproximación clínica, la cual se centra en el estudio del individuo como único, enfatiza en la comprensión global de la persona; esta perspectiva abarca las

teorías psicodinámicas, fenomenológicas y existenciales (Miñarro, Rodríguez y Llorens, 2006). Otra aproximación es la experimental, la cual estudia los procesos generales que se consideran objeto de estudio de la psicología de la personalidad, como por ejemplo la variabilidad conductual en diversas circunstancias; para este enfoque el ambiente tiene un rol primordial, pero el papel y significado que se le asigna a este depende de la teoría en particular. Esta aproximación comprende las teorías conductuales y del aprendizaje social-cognitivo (Miñarro, et. al, 2006).

La correlacional constituye la tercera aproximación, la cual se centra en el estudio de las características, disposiciones o rasgos de los individuos. El objetivo es el estudio de las relaciones entre las conductas de la persona, se intenta establecer la covariación entre comportamientos, pues se considera que esta covariación constituye la expresión de una dimensión más profunda denominada rasgo, siendo éste el concepto central del enfoque (Miñarro, et. al, 2006).

El rasgo es definido como la tendencia de un individuo a comportarse de una forma consistente en muchas situaciones distintas, es decir, la tendencia a exhibir consistencia en situaciones variadas. Se asume que ningún rasgo influye en el comportamiento en todas las situaciones, de tal forma, los rasgos son disposiciones, tendencias latentes para comportarse de una manera concreta que sólo se manifiesta en las situaciones apropiadas (Brody y Ehrlichman, 2000). El rasgo representa una dimensión, un atributo continuo que puede ser expresado de forma numérica, y subyace a una variedad de pensamientos, sentimientos y conductas (Miñarro, et. al, 2006). Esta aproximación presenta la ventaja de que permite obtener hallazgos objetivos con la posibilidad de replicar los resultados, este tipo de estudio de la personalidad permite elaborar hipótesis contrastables (Miñarro, et. al, 2006).

La perspectiva correlacional abarca las teorías factoriales. Algunos autores representativos de esta aproximación son Allport, Eysenck y Cattell (Miñarro, et. al, 2006). Allport y Odbert (1936, cp. Howard y Howard, 1995) son los primeros investigadores en identificar palabras en el idioma inglés que hacían referencia a rasgos descriptivos. Las palabras identificadas eran todos aquellos términos que podían distinguir el comportamiento de un ser humano del otro. Agruparon este compendio de términos en categorías; la primera categoría incluía rasgos de personalidad que definieron como tendencias generalizadas y personalizadas, modos consistentes y

estables en los que el individuo se ajusta al ambiente; la segunda categoría incluía estados temporales y humores; la tercera, juicios evaluativos de la conducta del individuo y la cuarta, características físicas (John y Srivastava, 1999).

John y Srivastava (1999) indican que a partir de la lista de palabras de Allport y Odbert, Cattell elabora su modelo de la personalidad, reduce esta lista a 35 variables, a partir de las cuales se han derivado cinco grandes factores y construido el modelo de los cinco grandes factores. Más que remplazar los sistemas precedentes, el modelo de los cinco grandes factores tiene una función integradora, ya que puede representar los diversos sistemas descriptivos de la personalidad en un marco común (John y Srivastava, 1999).

El modelo plantea que la personalidad está compuesta por cinco partes, que abarcan varios niveles de análisis y aluden a distintos aspectos del comportamiento; las dos primeras dimensiones son fundamentalmente interpersonales, la tercera está enfocada principalmente en las tareas y las dos últimas se refieren a las experiencias emocionales o cognitivas de la persona (Brody y Ehrlichman, 2000). Cada una de las cinco dimensiones agrupa una serie de rasgos que tienden a ocurrir juntos (Howard y Howard, 1995). Los cinco factores son:

1. Extraversión: este factor hace referencia al número de relaciones con las que el individuo se siente satisfecho (Howard y Howard, 1995), es decir, a la cantidad e intensidad de la interacción entre personas (Pervin, 1998); alta extraversión implica que el individuo mantiene un gran número de relaciones con otros y emplea una gran parte de su tiempo en establecer y mantener esas interacciones, por el contrario, baja extroversión caracteriza a aquellos individuos que establecen pocas relaciones interpersonales y emplean poco tiempo en consolidarlas (Howard y Howard, 1995). Generalmente este factor se asocia con emociones positivas y rasgos como energía, vigorosidad y optimismo (Brody y Ehrlichman, 2000; Pervin, 1998). El modelo plantea que el factor es un continuo, en el cual en uno de los extremos se ubican las personas extravertidas, las cuales tienden a ejercer el liderazgo, ser física y verbalmente más activas y amigables, mientras que en el otro extremo se encuentran los introvertidos, que tienden a ser más independientes y reservados (Howard y Howard, 1995).

2. Amabilidad o Agradabilidad: comprende la fuente de la cual la persona obtiene las normas para orientar su conducta (Howard y Howard, 1995), se relaciona con las respuestas características hacia otras personas de un individuo (Brody y Ehrlichman, 2000), específicamente con la cualidad de la orientación interpersonal, abarcando desde la competencia o rivalidad hacia el otro, hasta la compasión (Pervin, 1998). Aquellas personas con alta agradabilidad suelen actuar de acuerdo a las normas sociales, mientras que los de baja agradabilidad tienden a seguir sus propias normas (Howard y Howard, 1995). Este factor se asocia con características como bondad, generosidad, confianza, servicialidad e indulgencia (Pervin, 1998). En uno de los extremos de éste se encuentran los individuos adaptados, que subordinan las necesidades personales a las del grupo, en el otro lado se ubican los desafiantes que se centran en sus normas personales y necesidades, en lugar de las del grupo (Howard y Howard, 1995).
3. Consciencia o escrupulosidad: número de metas en las que el individuo se concentra (Howard y Howard, 1995), también comprende la forma en la que la persona lleva a cabo esas metas (Brody y Ehrlichman, 2000). Alta consciencia describe a aquellas personas que se enfocan en pocas metas y exhiben auto disciplina, mientras que baja consciencia caracteriza a aquellas que persiguen una gran cantidad de metas, exhiben distracción y espontaneidad en la consecución de éstas (Howard y Howard, 1995). Este factor se asocia a características como grado de organización, perseverancia, motivación en la conducta dirigida a un objetivo y ambición (Pervin, 1998). En un extremo del continuo se ubican los focalizados, éstos manifiestan alto autocontrol y consistencia en la atención focalizada en metas ocupacionales y personales, los individuos que se ubican en el extremo opuesto se denominan flexibles, suelen distraerse fácilmente, se centran menos en sus metas, son más hedonistas y tienen poco control sobre sus impulsos (Howard y Howard, 1995).
4. Neuroticismo o emocionalidad negativa: se refiere a la cantidad y fuerza de los estímulos requeridos para elicitare emociones negativas en una persona (Howard y Howard, 1995), comprende la estabilidad emocional del individuo (Pervin, 1998). Este factor se asocia a rasgos como inseguridad y preocupación (Pervin, 1998). En un extremo del continuo de la emocionalidad negativa se encuentran los reactivos, son individuos que experimentan más emociones negativas que la mayoría de las personas y reportan menos satisfacción y mayor susceptibilidad

al displacer, en el extremo opuesto se ubican los resilientes, los cuales tienden a experimentar la vida a un nivel más racional que la mayoría de las personas (Howard y Howard, 1995).

5. Apertura a la experiencia: se refiere a la cantidad de intereses a los que se siente atraído un individuo (Howard y Howard, 1995), implica la búsqueda y valoración activa de la experiencia, y a su vez la tolerancia y exploración de lo desconocido (Pervin, 1998). Alta apertura caracteriza a personas con más intereses que la mayoría, pero menos profundidad en cada interés, mientras que baja apertura se refiere a individuos con pocos intereses, pero más profundos. Rasgos como curiosidad, interés, creatividad, originalidad suelen asociarse a este factor (Pervin, 1998). En uno de los extremos del continuo se encuentran los exploradores, los cuales tienen una amplitud de intereses, fascinación por la novedad y la innovación, generalmente son percibidos como liberales, tienden a ser abiertos a considerar nuevas aproximaciones; mientras que los individuos del polo opuesto, los preservadores, son percibidos como convencionales y más cómodos con lo familiar (Howard y Howard, 1995).

McCrae y Costa (1999) señalan que el modelo de los cinco grandes factores es una generalización empírica de la covariación de los rasgos de personalidad, a partir de este modelo plantean una teoría de la personalidad, la teoría de los cinco grandes factores, la cual constituye una teoría de los rasgos.

La teoría plantea que la personalidad es un sistema, donde el núcleo de ese sistema son las tendencias básicas, las adaptaciones características y el autoconcepto, representados en la figura 1 por medio de rectángulos. El autoconcepto constituye un subcomponente de las adaptaciones características. Además, existen componentes periféricos que reflejan la dinámica entre la personalidad del individuo y su medio ambiente, estos componentes son las influencias externas, la biografía objetiva y las bases biológicas, representados en la figura 1 a través de óvalos (McCrae y Costa, 1999).

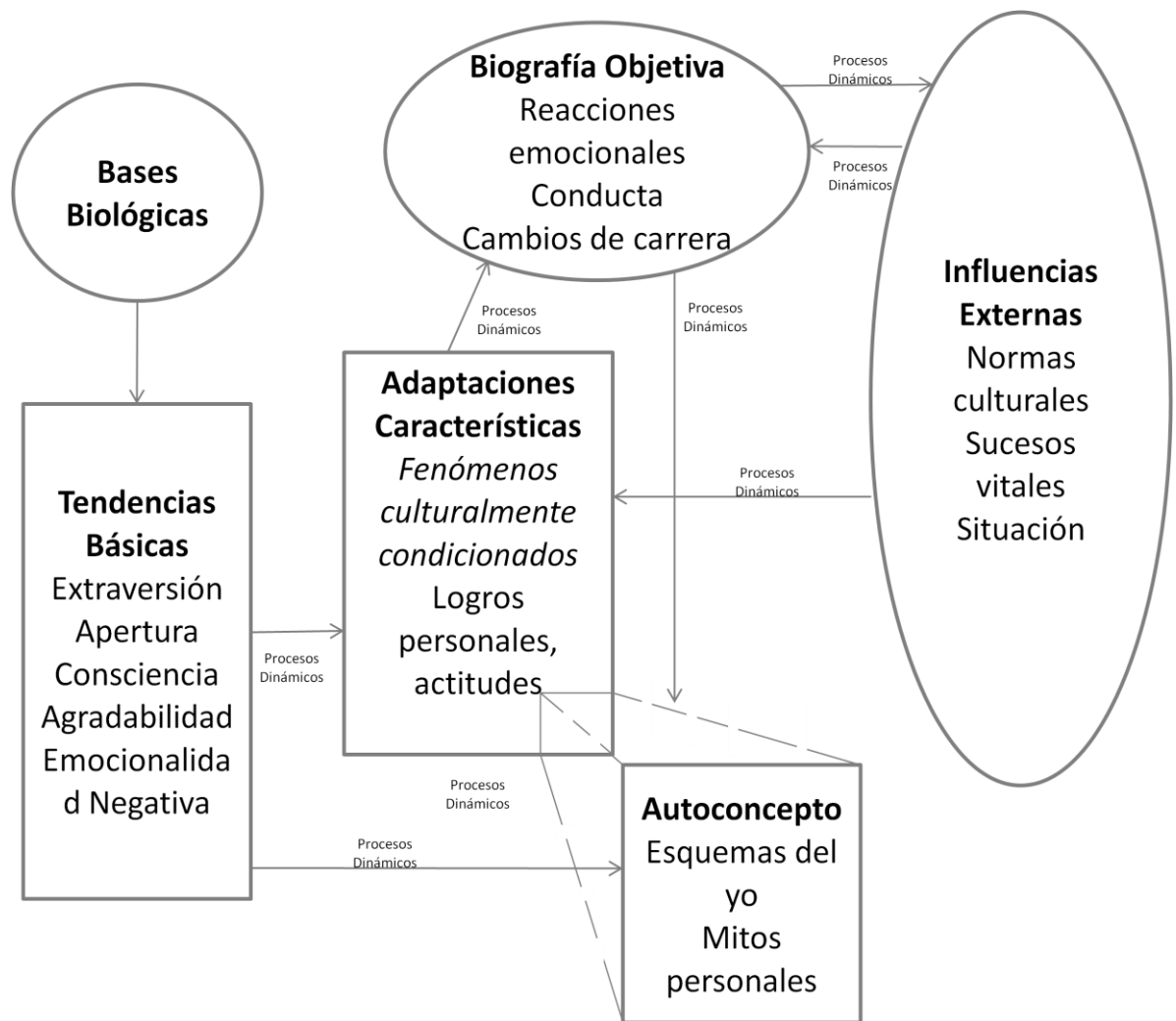


Figura 1. Representación del sistema de personalidad de la teoría de los cinco grandes factores, tomado de McCrae y Costa (1999).

La teoría plantea una serie de postulados para cada uno de los elementos que componen el sistema de la personalidad; estos postulados son (McCrae y Costa, 1999):

Tendencias básicas

1. Individualidad: todos los adultos pueden ser caracterizados por diferencias en una serie de rasgos de personalidad que influyen los patrones de pensamiento, sentimiento y acción.
2. Origen: los rasgos de personalidad son tendencias endógenas básicas.
3. Desarrollo: los rasgos se desarrollan en la niñez y alcanzan la madurez en la adultez, por tanto en personas adultas se presenta una estabilidad en los rasgos.

4. Estructura: los rasgos se organizan en estructuras jerárquicas, se ordenan de específicos a disposiciones generales, donde los cinco factores constituyen los niveles más altos de la jerarquía.

Adaptaciones Características

1. Adaptación: los individuos reaccionan al ambiente a través de patrones de pensamiento, sentimiento y acción que son consistentes con sus rasgos de personalidad y adaptaciones previas.
2. Desadaptación: en cualquier momento, la adaptación puede ser no óptima de acuerdo a valores culturales o metas personales.
3. Plasticidad: las adaptaciones características cambian en el tiempo en respuesta a la maduración biológica, cambios en el ambiente, o intervenciones deliberadas.

Biografía Objetiva

1. Múltiple determinación: acción y experiencia son una función compleja de las adaptaciones características que son evocadas por la situación
2. Curso de vida: los individuos tienen planes y metas que permiten que la acción esté organizada durante largos periodos de tiempo, de manera tal que son consistentes con los rasgos de personalidad.

Autoconcepto

1. Auto esquema: los individuos mantienen un punto de vista cognitivo afectivo de sí mismo que es accesible a la consciencia
2. Percepción selectiva: la información es selectivamente representada en el autoconcepto, de manera tal que es consistente con los rasgos de personalidad y otorga coherencia al individuo.

Influencias externas

1. Interacción: el ambiente social y físico interactúan con las disposiciones personales para moldear las adaptaciones características y regular junto con estas el flujo del comportamiento
2. Apercepción: los individuos interpretan el ambiente de forma tal que sea consistente con sus rasgos de personalidad

3. Reciprocidad: los individuos influyen selectivamente en el medio ambiente al que responden.

Elms (1976) manifiesta que el estudio de la personalidad en la psicología política se inició con la investigación de Adorno (1950, cp. Elms, 1976) en la cual se planteaba que los individuos con prejuicios hacia los judíos mostraban un patrón organizado de personalidad caracterizado por una tendencia política y económica conservadora, valores convencionales y hostilidad hacia las minorías. En esta línea de investigación Kossowska (1999) comprueba que existía una relación entre los cinco factores del modelo de personalidad y variables ideológicas, como el conservadurismo y creencias de derecha.

Kossowska (1999) señala que una gran cantidad de estudios en el área de la psicología política parten de la suposición de que propiedades relativamente estables de la persona influyen sus creencias políticas, así altos puntajes en agradabilidad se asocian con posturas menos conservadoras, el apoyo al bienestar social, la oposición a los cambios sociales y a la tecnología potencialmente dañina. La principal relación sustentada por diferentes investigaciones, es la asociación negativa entre apertura a la experiencia y la postura conservadora.

En la investigación se plantearon las siguientes hipótesis: (a) altos niveles de conservadurismo estarán presentes en los participantes polacos en comparación con los belgas y (b) se presentarán diferentes relaciones entre los rasgos de personalidad y la ideología política en las diferentes muestras. La muestra empleada en el estudio estuvo compuesta por 146 personas de nacionalidad polaca, y 203 persona belgas, las personas fueron contactadas en sus casa, un 45% de los participantes de la muestra polaca eran hombres, en la muestra belga un 57% de los participantes eran de este sexo, la edad promedio de ambas muestras era 39 años.

La variable independiente del estudio fue la personalidad, conceptualizada en función del modelo de los Cinco Grande Factores, y definida operacionalmente a través de la escala NEO-FFI en el idioma correspondiente según la muestra. La variable dependiente del estudio fue la ideología, definida como la tendencia política de izquierda o derecha, y conceptualizada operacionalmente a través de la autocolocación

del participante en nueve categorías continuas, donde puntajes más bajos se asociaban a una tendencia de izquierda y puntajes altos a una de derecha (Kossowska, 1999).

Kossowska (1999) empleó otra medida de la ideología, definida como la identificación o preferencia por un partido político, y medida operacionalmente a través de una escala donde el sujeto debía reportar que tan de acuerdo o en desacuerdo se encontraba con los programas planteados por distintos partidos políticos de cada país, para luego categorizar esos puntajes en dos dimensiones (Izquierda/derecha). También se midió el conservadurismo a través del Cuestionario de creencias políticas actuales de Van Hiel y Mervielde (1996, cp. Kossowska, 1999) como otra medida de la ideología.

Los resultados del estudio indican que los polacos se identificaban en su mayoría con una postura de derecha (54%), por el contrario, los belgas se autodefinían, en su mayoría, como personas con una ideología de izquierda (44%). No se obtuvieron diferencias significativas en el nivel de conservadurismo entre las distintas muestras, ya que una cantidad similar de personas en ambas muestras se identificaron con las creencias conservadoras ($t=0.10$; $p=0.67$). Se obtuvieron relaciones significativas sólo entre los rasgos conciencia y apertura a la experiencia y la ideología política de derecha, de tal forma que mayores niveles de conciencia se asociaban con una postura de derecha en ambas muestras (r polacos = 0.30, $p<0.001$; r belgas = 0.31, $p<0.001$), y bajos niveles en apertura a la experiencia se asociaban con una postura de derecha en ambas muestras (r polacos = -0.22, $p<0.01$; r belgas = -0.41, $p<0.001$) (Kossowska, 1999).

A partir de los resultados obtenidos se confirmó la correlación entre apertura a la experiencia e ideología política de derecha, como asociación negativa en ambas muestras, de igual forma que la asociación positiva entre conciencia y la ideología política de derecha, lo que indica que en Polonia y Bélgica, las personas abiertas a la experiencia estaban más atraídas por una postura izquierdista y partidos progresistas, mientras que polacos y belgas que eran más conscientes eran más conservadores (Kossowska, 1999).

El papel esencial de los factores de personalidad en la determinación de la ideología política fue corroborado por Van Hiel, Mervielde y De Fruyt (2004), incluso indican que éstos son más relevantes que los rasgos patológicos de la personalidad en la predicción de la ideología, pues obtuvieron que los cinco factores explicaron mayor

proporción de la varianza de la ideología política que las dimensiones de la personalidad desadaptativa. El problema abordado en este estudio fue: ¿Cuál es la relación entre la ideología de derecha y la personalidad desadaptada, y cuál es la relación con los factores de personalidad?

Las hipótesis planteadas son las siguientes: (a) se presentará una asociación entre las distintas dimensiones de la personalidad desadaptativa y los factores de personalidad, (b) se presentará una asociación entre algunas de las dimensiones de la personalidad desadaptativa y la ideología política de derecha y (c) se presentará una asociación entre los factores de personalidad, Conciencia y Apertura a la experiencia, y la ideología de derecha.

La muestra fue seleccionada a través de un muestreo no probabilístico por conveniencia; a estudiantes universitarios se les pedía reclutar a dos adolescentes y un padre de la misma familia. Ésta estuvo compuesta por 216 personas belgas, un 23% hombres, la edad promedio de la muestra eran 43 años. La variable independiente del estudio fue la personalidad, definida conceptualmente a través del modelo de los Cinco Grandes Factores y operacionalmente como el puntaje derivado de la escala NEO-FFI (Van Hiel, et al., 2004).

La variable personalidad desadaptativa, se conceptualizó a través de varios indicadores que se agruparon en cuatro factores denominados: (a) neuroticismo desadaptativo, (b) desadaptación desagradable, (c) introversión desadaptativa, y (d) compulsividad (compulsión) (Van Hiel, et al., 2004). Este constructo se midió operacionalmente a través de la escala DAPP-BQ, el constituyó una variable dependiente, pues se intentó analizar la asociación entre ésta y los rasgos de personalidad y una variable independiente cuando se empleó para predecir la ideología política de derecha.

Además consideraron variables ideológicas como el conservadurismo, autoritarismo de derecha y el grado de acuerdo con los programas de seis importantes partidos políticos, las cuales constituyeron variables dependientes en la investigación que se agrupaban en una sola medida.

En relación con los cinco factores de personalidad, se presentó una correlación moderada baja y negativa entre agradabilidad y las medidas de conservadurismo ($r=-$

0.21, $p < 0.01$) y preferencia por un partido político ($r = -0.20$, $p < 0.01$), que señala que personas bondadosas, serviciales, sinceros tienden a preferir partidos de izquierda y ser menos conservadores que personas menos realistas, con pocos intereses, no analíticas. El factor conciencia se asoció únicamente de forma significativa con identificación por un partido político ($r = 0.20$; $p < 0.01$), de tal forma las personas organizadas, dignas de confianza, trabajadores, responsables y puntuales tendían a identificarse con partidos políticos de derecha en comparación con personas menos conscientes (Van Hiel, et al., 2004).

Apertura a la experiencia se asoció a todas las medidas de la ideología política, de tal manera este factor se asoció de forma negativa ($r = -0.25$, $p < 0.01$) con el conservadurismo, señalando que los sujetos que buscan nuevas experiencias y se adaptan a los cambios tendían a ser menos conservadores; presentó una correlación moderada y negativa con el autoritarismo de derecha ($r = -0.42$, $p < 0.01$), por tanto personas abiertas a la experiencia tendían a ser menos autoritarias en comparación con personas más convencionales (Van Hiel, et al., 2004).

Además se obtuvo una correlación moderada baja y negativa entre apertura a la experiencia y la autocolocación del individuo ($r = -0.27$, $p < 0.01$), preferencia de partido político ($r = -0.21$, $p < 0.01$) y componente de derecha ($r = -0.35$, $p < 0.01$), lo cual señala que personas abiertas a la experiencia tendían a identificarse con una ideología de izquierda, a preferir partidos políticos de izquierda y en general a poseer una ideología de izquierda, en comparación con personas menos abiertas a la experiencia. Los factores neuroticismo y extraversión no se asociaron de forma significativamente estadística con alguna medida de la ideología política (Van Hiel, et al., 2004).

Se sustenta la relación entre dos de los factores de la personalidad y la ideología, de tal manera que personas con puntajes más altos en el factor conciencia tendían a autodefinirse o identificarse con una orientación de derecha en comparación con aquellos con bajos puntajes, y personas más abiertas a la experiencia tendían a definirse o preferir partidos políticos con una ideología de izquierda (Kossowska, 1999; Van Hiel et al, 2004). A diferencia de Kossowska (1999), Van Hiel, et al. (2004) obtuvieron una relación significativa entre agradabilidad y la preferencia por partidos de izquierda, de tal manera que individuos que puntuaban más alto en este rasgo, en comparación con

aquellos que puntuaban más bajo tendían a identificarse con partidos representantes de posturas izquierdistas.

Al igual que en los dos estudios anteriores Alford y Hibbing (2007) indagaron la relación entre los factores de personalidad y la ideología. Este estudio tenía como objeto investigar cómo se relacionan los temperamentos políticos, interpersonales y personales. Se plantearon las siguientes hipótesis, las cuales se contrastaron en una muestra de 299, estudiantes universitarios y no estudiantes, del área de Houston: (a) el temperamento personal se relacionará con el interpersonal, (b) el temperamento personal se relacionará con el político y (c) el temperamento interpersonal se relacionará con el político.

Las variables estudiadas fueron: (a) el temperamento personal, definido como la personalidad según lo que establece el modelo de los Cinco Grandes Factores, y definido operacionalmente como el puntaje obtenido en cada rasgo a partir de la escala de los cinco factores; (b) el temperamento interpersonal, conceptualizado como aquellos rasgos del sujeto que se evidencian en la interacción con otro, en específico la generosidad o egoísmo, medido por medio de situaciones modelo que se le presentan al sujeto donde debe escoger una acción a realizar que puede ser considerada o generosa o egoísta; y (c) el temperamento político, definido como características o actitudes del sujeto que se manifiestan en la relación con otros, pero operan en un plano de mayor escala que el temperamento interpersonal, operacionalizada como el puntaje obtenido en la escala Wilson-Patterson, un inventario de actitudes políticas y sociales, la ideología del sujeto y el partido político con el que se identifica (Alford y Hibbing, 2007).

A partir del análisis de datos se obtuvo una correlación moderada y negativa entre conciencia y egoísmo ($r = -0.14$, $p < 0.05$), de tal forma que a mayor puntaje en conciencia mayor generosidad; además se presentó una relación positiva entre apertura a la experiencia y egoísmo ($r = 0.153$, $p < 0.05$), de tal forma que a mayor apertura, mayor egoísmo (Alford y Hibbing, 2007). También los resultados señalaban que altos niveles de egoísmo se relacionaban con liberalismo, es decir, los sujetos egoístas tendían a identificarse con una ideología liberal ($r = -0.51$, $p < 0.05$).

En cuanto a los factores de personalidad se presentó una relación negativa entre apertura y conservadurismo ($r = -0.133$, $p < 0.05$), es decir las personas abiertas a la

experiencia tendían a no reportar una ideología conservadora; de igual forma se obtuvo una relación negativa entre agradabilidad y conservadurismo ($r = -0.116$, $p < 0.05$), además no se presentaron relaciones significativas entre conciencia o estabilidad emocional y conservadurismo (Alford y Hibbing, 2007).

Resultados similares se presentaron en el estudio de Barbaranelli, et al. (2007), estos plantearon como problema: ¿Cuál es la asociación que se presenta entre los rasgos de personalidad de los votantes y la intención de voto? Barbaranelli, et al. (2007) partían del supuesto de que, en la medida que los partidos políticos se identifican con posiciones más centrales, las características de los votantes tendrán un rol importante en la elección política. La variable dependiente del estudio fue la orientación política, definida operacionalmente como el candidato presidencial que la persona expresa que iba a elegir. A su vez los rasgos de personalidad fueron considerados la variable independiente, ésta fue definida conceptualmente a través del modelo de los Cinco Grandes Factores y medía cada factor por medio de ocho ítems tipo lickert, elaborados por los autores, con una escala de cinco puntos.

El estudio estaba dirigido a comprobar las siguientes hipótesis: (a) altos puntajes en Energía y Conciencia estarán relacionados con la intención de apoyar a Bush, y (b) altos puntajes en agradabilidad y apertura a la experiencia se relacionarán con la intención de apoyar a Kerry. Además Barbaranelli, et al. (2007) esperaban que Estabilidad Emocional no se relacionara con la orientación política. La investigación se llevó a cabo en una muestra de 5623 votantes de Estados Unidos, donde un 79% de la misma eran hombres. La edad promedio de la muestra era 31 años, los datos fueron recolectados a través de un sitio de internet.

Los resultados de la investigación señalaron una relación entre los rasgos de personalidad y la orientación política, de tal forma que altos puntajes en energía ($r = -0.48$; $p < 0.05$) y conciencia ($r = -0.24$; $p < 0.05$), y bajos puntajes en agradabilidad ($r = 0.59$; $p < 0.05$) y apertura a la experiencia ($r = 0.61$; $p < 0.05$) se asociaron con la intención de voto por el candidato republicano, mientras que el perfil opuesto se asoció con la intención de votar por el candidato demócrata, ésta asociación resulta independiente de las variables socio demográficas (sexo y edad).

Este estudio señala que cuatro de los cinco rasgos planteados por el modelo se relacionaban con un aspecto de la conducta política, la intención de voto, al contrario de los estudios anteriores Barbaranelli, et al. (2007) obtuvieron una relación estadísticamente significativa entre el factor energía o extraversión y la intención de votar por un candidato republicano; en las investigaciones de Kossowska (1999), Van Hiel, et al. (2004) y Alford Y Hibbing (2007) la relación entre este factor y medidas ideológicas como el conservadurismo o la ideología política resultaron no significativas.

Carney, Jost, Smuel, Gosling y Potter (2008) obtuvieron datos que sustentaron la asociación entre los factores Apertura a la experiencia y conciencia y la ideología política, éstos señalaban que las personas más abiertas a la experiencia y menos escrupulosas tienden a identificarse con una ideología liberal en comparación con personas más escrupulosas y menos abiertas. Carney, et al. (2008) llegaron a esta conclusión a partir de una investigación que buscaba responder a la siguiente pregunta: ¿cuáles son las diferencias (así como las semejanzas) entre liberales y conservadores en términos de perfiles de personalidad y disposiciones, y cuán fuerte son?

Se hipotetizó que los liberales puntuarían más alto que los conservadores en cuanto a la apertura a nuevas experiencias, mientras que los conservadores puntuarían más alto que los liberales en escrupulosidad/conciencia. No se esperaban diferencias en las otras tres dimensiones (extraversión, agradabilidad y neuroticismo).

El estudio comprendió seis muestras, seleccionadas en la universidad de Texas. Las primeras 4 muestras estaban conformadas por un 64% de mujeres y 36% de hombres. (Ns=85, 79,155, 1826). La muestra 5 estaba conformada por 17.103 participantes, con edades entre 18 y 25 años, 68% eran mujeres y 32% eran hombres. La muestra seis contaba con 536 participantes, el 69% eran mujeres y el 31% eran hombres. Se completaron las siguientes escalas: NEO-PI-R (muestra 1), Big Five Inventory de siete puntos (muestras 2,4), Big Five Inventory de cinco puntos (muestra 3), Ten Ítem Personality Inventory. La orientación política se midió en una escala del 1 (extremadamente liberal) al 5 (extremadamente conservador), en donde se requería que el sujeto contestara a tres preguntas relacionadas con su ubicación en la escala en función de ser liberal (5) o conservador (1), problemas sociales y culturales, y asuntos económicos.

Se realizó un análisis de regresión simultáneo para cada una de las seis muestras. Para las muestras 1 a la 4 los resultados arrojaron que los cinco factores de personalidad servían como predictores de la orientación política, $R = .46$, $F(5, 84) = 4.25$, $p < .01$, y a su vez explicaban el 21% de la varianza. La apertura resultó ser el único factor que por sí sólo era un predictor significativo ($b = -1.03$, Error = .26, $b = -.40$, $t[79] = -3.90$, $p < .001$). Los liberales puntuaron más altos que los conservadores en todas las facetas de la escala apertura a la experiencia, así como también puntuaron más alto en la faceta de ternura-mentalidad de la escala de agradabilidad. Por su parte los conservadores puntuaron más alto que los liberales en dos de las facetas de la escala de escrupulosidad/conciencia (orientación al logro y orden) (Carney, et al. 2008).

Por otra parte, los participantes más conservadores obtuvieron puntajes más altos en escrupulosidad/conciencia ($b=.11$) y agradabilidad ($b=.12$), y puntajes más bajos en neuroticismo ($b=-.13$). Para la muestra 5, muestra obtenida de internet y la 6, el modelo de regresión como un todo fue significativo ($R_5 = .28$, $F(5, 17097) = 282.37$, $p < .001$; $R_6 = .20$, $F(5, 476) = 3.89$, $p < .005$), el mismo explicaba un 8% y 3% de la varianza de la orientación política respectivamente. Así como en las muestras anteriores, la apertura fue el factor más importante a la hora de predecir la orientación política ($b = -.52$, $SE = .02$, $b = -.26$) (Carney, et al. 2008). En la muestra 6 la extraversión sí fue un predictor significativo, así como también lo fue la dimensión de neuroticismo ($b=.18$, $p < .02$; $b=.11$, $p < .10$, respectivamente).

Si se realiza una estimación general de los efectos encontrados se puede concluir que la apertura a la experiencia estaba negativamente correlacionada con el conservadurismo, y que la escrupulosidad/conciencia estaba positivamente correlacionada con el conservadurismo (Carney, et al. 2008). Carney, et al. (2008) realizaron un metanálisis para determinar el efecto general encontrado en las seis muestras. La correlación media entre apertura a la experiencia y orientación política fue de -0.25 ($Z = 11.30$, $p < .001$). El promedio de la correlación para escrupulosidad fue de -0.07 ($Z = 3.13$, $p < .05$).

Todos estos resultados parecen estar orientados hacia la creencia de que la orientación política sí está relacionada con rasgos de personalidad, caracterizando a los liberales como más abiertos a las nuevas experiencias, más creativos y más curiosos,

mientras que los conservadores son más ordenados, parsimoniosos, rígidos y más orientados hacia el cumplimiento de las normas (Carney, et al. 2008).

La relación entre los factores apertura a la experiencia y conciencia e ideología liberal o conservadora es corroborada por Jost, Nosek y Gosling (2008) en una investigación cuyo objetivo era identificar el auge, caída y resurrección de la ideología como un tema legítimo dentro de la investigación social y científica. Estos autores estudian las publicaciones recientes en personalidad y diferencias individuales, para luego considerar las variables situacionales que pueden inducir un cambio hacia el conservadurismo (derecha) o liberalismo (izquierda).

De tal manera Jost, et al (2008) sostienen que un número de rasgos y valores generales se relacionan con la orientación política; se esperaba que los liberales fueran más abiertos en su búsqueda por creatividad, novedad y diversidad, mientras que los conservadores vivieran de una manera más ordenada, convencional y meticulosa; estas diferencias hacen referencia a los factores apertura a la experiencia (alta entre liberales) y conciencia (alta entre conservadores).

Se emplearon dos muestras en el estudio ($N= 609$ y 762) de estudiantes de pregrado de la Universidad de Texas. La data se recolectó entre el año 2000 y el 2004 como parte de un estudio más amplio de estilo de vida, actividades, preferencias, actitudes y valores. Los participantes respondieron a 3 ítems que fueron utilizados para determinar la orientación política, incluyendo un ítem en donde cada sujeto se situaba en un continuo liberal-conservador y 2 ítems separados que trataban las actitudes hacia los demócratas y republicanos. Al momento de examinar las preferencias diarias y las actividades personales de los conservadores y liberales, Jost, et al (2008) se concentraron en los aspectos actitudinales que más se relacionaban con los factores apertura a la experiencia y conciencia, tales como aspectos artísticos y creativos, adherencia convencional a las normas, la tradición en contraposición a la resistencia al cambio, la aceptación de inequidad y sistemas de justificación para la misma.

Los resultados derivados del análisis realizado con ambas muestras indicaron que la orientación política influye de forma significativa en otras variables de índole más personal. Por ejemplo, el liberalismo se asoció a actitudes positivas hacia la “acción afirmativa” ($r=-0,23$, $p> 0,001$), y las iniciativas que promueven seguro médico

universal ($r=-0,34$, $p> 0,001$). Los liberales manifestaron estar más dispuestos hacia el libertinaje ($r=-0,33$, $p> 0,001$), ateísmo ($r=-0,22$, $p> 0,001$), y diversas formas culturales de expresión física (ej., tatuajes) ($r=-0,21$ $p> 0,001$).

Por su parte, los conservadores sostuvieron actitudes más favorables hacia las fraternidades ($r=0,27$, $p> 0,001$), y en general, prefirieron actividades más aceptadas socialmente y expresaron mayor aprobación hacia la autoridad ($r=0,16$, $p> 0,001$), también presentaron un mayor compromiso con las tradiciones religiosas ($r=0,24$, $p> 0,001$) y eran más proclives a aprobar ciertas instituciones y símbolos asociados con la preservación del “status quo”, incluyendo la milicia ($r=-0,41$, $p> 0,001$), la policía ($r=0,08$, $p> 0,5$), el gobierno ($r=0,10$, $p> 0,5$), grandes corporaciones políticas ($r=0,29$ $p> 0,001$) y la bandera norteamericana como símbolo de tradición ($r=0,23$, $p> 0,001$) (Jost, et al,2008). El estudio proporcionó evidencia de que existen diferencias significativas entre sujetos conservadores (derecha) y liberales (izquierda), especialmente en dimensiones centrales relacionadas con estabilidad versus cambio y equidad versus inequidad (Jost, et al, 2008).

Al igual que Barbaranelli, et al. (2007) Vecchione y Caprara (2009) encontraron evidencia empírica de la relación entre el factor extraversión y aspectos de la conducta política, estos autores estudiaron cómo los cinco factores de la personalidad y la percepción de autoeficacia predicen la participación política.

Para dar respuesta al problema de investigación postularon las siguientes hipótesis: (a) apertura a la experiencia y energía/extraversión estarán relacionadas con la percepción de autoeficacia política y la participación, (b) apertura a la experiencia y energía/extraversión serán criterios más válidos que los otros rasgos de personalidad, por lo cual no se esperan relaciones entre éstos últimos y la eficacia y participación política, (c) la percepción de autoeficacia política se relacionará con altos niveles de participación, y (d) individuos con mayores niveles de educación, ingreso y hombres presentarán mayores niveles de participación política y percepción de autoeficacia política.

Se realizaron dos estudios, el primero dirigido a determinar la contribución de los factores de personalidad en la percepción de autoeficacia política y en la participación, controlando variables sociodemográficas. La muestra empleada en éste

estuvo compuesta por 1353 participantes, en la cual un 42% eran hombres, la edad promedio de la misma fue 40 años y todos los participantes eran ciudadanos italianos.

La personalidad se midió a través de la versión corta del Big Five Questionnaire (BFQ), constructo que constituyó la variable independiente del estudio. La percepción de autoeficacia política o creencia del individuo de su capacidad para participar activamente en el contexto político, constituyó una de las variables dependientes, medida a través de diez ítems tipo lickert elaborados por Vecchione y Caprara (2009). Otra variable dependiente del estudio fue la participación política medida a través de una pregunta, donde los sujetos reportaban si se involucran en conductas políticas, como manifestaciones, distribución de panfletos o donación de dinero.

A partir del análisis de datos se obtuvo que los participantes con niveles más altos de apertura a la experiencia ($r = 0.23$; $p < 0.01$) y extraversión ($r = 0.18$; $p < 0.01$) reportaron igualmente mayores niveles de eficacia política. Como se esperaba la contribución de los otros factores de personalidad no fue significativa; de igual forma, sólo Apertura ($r = 0.17$; $p < 0.01$) y Extraversión ($r = 0.12$; $p < 0.01$) contribuyeron de forma significativa a la explicación de la participación política (Vecchione y Caprara, 2009). La percepción de autoeficacia política se relacionó de forma directa con la participación política ($r = 0.42$; $p < 0.01$), de tal forma las personas que percibían que en caso de participar en actividades políticas tendrían un buen desempeño, presentaban una mayor posibilidad de en la actualidad de formar parte de actividades políticas (Vecchione y Caprara, 2009).

Vecchione y Caprara (2009) realizaron un segundo estudio para determinar si los rasgos de Energía y Apertura en adolescentes, reportados por sus padres, se asociaban con la percepción de auto eficacia en la esfera política y la participación política. La muestra estuvo compuesta por 71 adolescentes italianos, con una edad promedio de 14 años, donde un 38% de éstos eran hombres. Estos adolescentes formaban parte de una investigación longitudinal estatal, los sujetos seleccionados fueron aquellos cuyas madres aceptaron sus participación en 1998 y fueron recontactados en el 2004, los rasgos de personalidad se obtuvieron a través de la percepción de los padres en 1998, en este año los padres respondieron el BFI, indicando en que medida cada ítem describía la personalidad de su hijo. La percepción de autoeficacia y la participación política se midieron en el año 2004. Las variables son las

mismas del estudio anterior, se definieron conceptual y operacionalmente de la misma forma; con la diferencia de que sólo se consideraron los factores de personalidad Energía/Extraversión y Apertura a la experiencia.

Se obtuvo que Extraversión se asociaba con la expectativa de eficacia ($r = 0.26$; $p < 0.05$), sin embargo, no se obtuvo una asociación significativa entre apertura y eficacia política, y entre apertura y participación política (Vecchione y Caprara, 2009). A partir de los resultados Vecchione y Caprara (2009) plantean que personas con mayor nivel de apertura a la experiencia y extraversión tendían a reportar mayor posibilidad de expresar sus opiniones políticas y ejercer control sobre los demás en el campo político (eficacia política) y mayor participación en actividades políticas. Además, indicaban que los otros factores de personalidad, según el modelo de los Cinco Grandes Factores, no se relacionaron de forma significativa con la percepción de autoeficacia política o con la participación política. Este estudio presenta evidencia de la relación entre algunas variables sociodemográficas, como el sexo, ($\beta_{part.} = -0.18$; $p < 0.01$; $\beta_{expt.} = -0.21$; $p < 0.01$), la edad ($\beta_{part.} = 0.10$; $p < 0.01$), nivel de educación ($\beta_{part.} = 0.18$; $p < 0.01$; $\beta_{expt.} = 0.12$; $p < 0.01$), y manifestaciones políticas, como la participación y las expectativas de autoeficacia del participante.

La relación entre el factor extroversión y la participación política, fue sustentada también por Alan Gerber, Gregory Huber, Connor Raso y Shang Ha (2009), en una investigación donde el problema plantado fue: ¿Cómo la conducta política se asocia con los rasgos de personalidad? Se asume, en función del objetivo del estudio, y el análisis de datos, que las hipótesis fueron las siguientes: (a) se presentará una correlación entre los rasgos de personalidad y la ideología política, específicamente una relación positiva entre Apertura a la experiencia y liberalismo, y una relación positiva entre Conciencia y conservadurismo, (b) se presentará una asociación entre los distintos rasgos de personalidad y la identificación con un partido político conservador o liberal y (c) se presentará una asociación entre las dimensiones de la personalidad y la conducta de voto o participación en eventos políticos.

La variable independiente del estudio fue la personalidad, definida en función del modelo de los Cinco Grandes Factores y medida través de la escala Inventario de Personalidad de Diez Ítems (TIPI). La variable dependiente fue la conducta política, conceptualizada a través de varios indicadores, los cuales fueron: (a) la ideología

política del sujeto, (b) la preferencia por un partido político, (c) la participación política y (d) la conducta de votar; esta variable se midió por medio de una serie de preguntas en una encuesta nacional. La muestra empleada en el estudio provino de una encuesta nacional realizada en el año 2006 en Estados Unidos, los datos fueron recogidos a través de internet con un método diseñado para que la muestra se aproximara a una muestra aleatoria, ésta estuvo compuesta por la respuesta de 1000 participantes, con una edad promedio de 47 años. Posteriormente los autores seleccionaron una segunda muestra en el año 2008 de 2100 residentes del estado de Connecticut, el promedio de edad de esta segunda muestra fue 58 años.

Los resultados obtenidos a partir del análisis de datos provenientes de las dos muestras seleccionadas, señalaron una fuerte asociación positiva entre el rasgo Apertura a la experiencia y liberalismo ($r=0.682$; $p<0.01$), y entre Conciencia y conservadurismo ($r=0.401$; $p<0.1$), además obtuvieron que Apertura y Agradabilidad estaban asociadas con opiniones liberales y con la identificación con el partido demócrata, mientras que Estabilidad emocional y Conciencia se asociaba con ser conservador y republicano. En el análisis de resultados se consideraron variables como el ingreso económico, sexo, edad y etnia del sujeto (Gerber, et al, 2009).

En relación con la participación política se presentó una asociación positiva entre extraversión y votar ($r=0.368$; $p<0.01$), al igual que entre extraversión y persuadir a otros ($r = 0.715$; $p<0.01$) (Gerber, et al., 2009), de tal forma estos resultados eran consistentes con la investigación anterior. Además este estudio aportó información sobre la relación entre la personalidad y manifestaciones políticas señalada por Vecchione y Caprara (2009), pues indicaban que las personas más liberales y que apoyaban a partidos demócratas tendían a presentar puntajes más elevados en los rasgos apertura a la experiencia y agradabilidad, mientras que sujetos conservadores y que se identificaban con posturas republicanas tendían a ser más Consientes y a presentar mayor estabilidad emocional.

En los estudios anteriores se emplea el modelo de los cinco grandes factores para determinar los rasgos de personalidad de participantes con ideología de izquierda o derecha o su orientación a votar por candidatos que representen determinada posturas. Caprara, Barbaranelli, Consiglio, Picconi y Zimbardo (2003) emplearon este modelo de forma diversa, ya que lo utilizaron para estudiar la personalidad de las figuras políticas

en lugar de los votantes; la investigación plantea las siguientes hipótesis: (a) los políticos, independientemente de su orientación ideológica, puntuarán más alto en los factores extraversión y agradabilidad y en la escala de deseabilidad social, que la población general; (b) los políticos con una orientación de centro-izquierda puntuarán más alto, en comparación con los de centro-derecha, en los factores agradabilidad y apertura a la experiencia, y más bajo en los factores extraversión y conciencia; las diferencias encontradas serán consistentes con aquellas evidenciadas, en estudios previos, en los votantes que se identifican con las respectivas tendencias políticas.

Los autores consignaron cuestionarios a todos los miembros del parlamento nacional y a los representantes de Italia en el parlamento Europeo, un total de 1600 instrumentos fueron enviados por correo, contactaron telefónicamente y por email a los parlamentarios para promover la tasa de respuesta. La muestra final estuvo compuesta por 103 políticos, todos hombres, con una edad promedio de 50 años; las encuestas de mujeres fueron eliminadas del análisis de datos por el tamaño de la muestra, solo una mujer de las encuestadas indicaba ser de centro-izquierda. Los datos fueron recabados durante los meses en que se iniciaron las campañas electorales para el parlamento de Italia.

La variable dependiente del estudio fue la personalidad, definida en función del modelo de los cinco grandes factores y medida a través del Big Five Questionnaire, además los autores consideraron como una dimensión de la personalidad, la deseabilidad social, conceptualizada como el deseo de proyectar una impresión positiva de sí mismo, y medida por medio de la escala deseabilidad social. La variable independiente del estudio fue la ideología política. Se controló el efecto de las variables edad y nivel de educación, las cuales se incluyeron como covariables en el análisis de datos. Para el análisis de datos se comparó las medias obtenidas por los representantes políticos, en los factores de personalidad y la deseabilidad social, con las medias de la población de votantes en Italia obtenidas en el estudio de Caprara, et. al (2002; cp. Caprara et al. 2003)

Los políticos presentaron puntajes significativamente elevados en los factores extraversión ($X_{\text{población general}}=78.7$, $S_{\text{población general}}=11.2$; $X_{\text{políticos}}=85.5$, $S_{\text{políticos}}=10.8$) y agradabilidad ($X_{\text{población general}}=77.3$, $S_{\text{población general}}=9.6$; $X_{\text{políticos}}=81.9$, $S_{\text{políticos}}=9.5$) y en la dimensión deseabilidad social en comparación

con la población general ($X_{\text{población general}}=31.3$, $S_{\text{población general}}=7.1$; $X_{\text{políticos}}=33.2$, $S_{\text{políticos}}=5.8$); no se presentaron diferencias significativas entre las dos muestras en los factores estabilidad emocional, apertura a la experiencia y consciencia (Caprara et al. 2003).

Sólo se presentaron diferencias significativas entre los políticos de centro-derecha y aquellos de centro-izquierda en los factores en extraversión ($F=6.76$; $p<0.05$) y consciencia ($F=5.36$, $p<0.05$); esta divergencia en los puntajes se ha presentado en estudios previos al comparar votantes con una orientación de izquierda con aquellos con una tendencia de derecha, por lo cual se presenta una consistencia entre la personalidad de los representante y votantes de la misma orientación política (Caprara et al. 2003). En relación con los covariables la edad se asoció de forma negativa con el factor extraversión ($\beta = -0.209$; $p<0.05$), de tal manera los políticos más jóvenes presentaron mayores niveles de extraversión que aquellos de mayor edad. El nivel de educación no tuvo un efecto significativo (Caprara et al. 2003).

Benard, Neltner y Paciorkowski (2009) expresaron que los votantes no basan sus opiniones políticas sólo en las agendas políticas del candidato sino que también consideran su personalidad, por ello analizaron el efecto de la semejanza entre la personalidad percibida del político y la del votante sobre la atracción hacia el candidato, hipotetizando que los votantes preferirán candidatos políticos que ellos perciben con rasgos similares a los propios.

La muestra de este estudio estuvo compuesta por 28 sujetos, con edades comprendidas entre los 18 y 23 años, de los cuales 86 % eran mujeres. Los participantes valoraron a cada uno de los candidatos para las elecciones primarias del 2008 en Estados Unidos, en los cinco rasgos de personalidad, empleando para cada rasgo un ítem con formato de respuesta tipo Likert, además completaron el big five questionnaire (BFI), calcularon el puntaje de cada individuo en los factores de personalidad y lo restaron a la valoración de ese factor para cada uno de los candidatos, elevaron la diferencia al cuadrado para eliminar el signo negativo, este valor constituyó la definición operacional de la variable independiente del estudio, la semejanza de personalidad entre votante y político. La variable dependiente fue la atracción hacia el candidato, definida operacionalmente a través de un ítem en donde el sujeto indicaba que tanto le agradaba ese político

Benard, Neltner y Paciorkowski (2009) reportaron una correlación estadísticamente significativa entre atracción por el candidato y la semejanza para los rasgos Apertura a la experiencia ($r=-0.481$; $p 0.05$) y agradabilidad ($r=-0.571$; $p 0.001$), de tal manera aquellos candidatos por el cual el individuo se sentía más atraído eran percibidos como más similares de acuerdo a los factores Apertura a la experiencia y Agradabilidad. Los resultados confirmaron la hipótesis de que los votantes prefieren candidatos políticos que percibían como similares en personalidad a ellos mismos, de tal manera los votantes que eran agradables y empáticos prefirieron candidatos con estos rasgos, mientras que los que tendían a retar a otros en sus creencias prefirieron a su vez políticos que reten a los demás, aquellos que son abiertos a las nuevas ideas prefirieron a candidatos más abiertos y menos conservadores (Benard, Neltner y Paciorkowski, 2009)

Las investigaciones mencionadas señalan que existen diferencias en las características de personalidad, según el modelo de los cinco grandes factores, entre los individuos con ideología de izquierda o derecha; sostienen que los individuos de izquierda suelen ser más abiertos a la experiencia, más agradables y menos escrupulosos, mientras que los de derecha presentan el perfil opuesto, además indican que este patrón de personalidad asociado a cada ideología suele presentarse en los actores políticos de cada una de las tendencias (izquierda-derecha) y que mientras mayor sea la semejanza entre la personalidad del individuo y la que le atribuye al candidato político mayor será la atracción hacia éste último. De tal manera se puede decir que aspectos de tipo disposicional (como la personalidad) no sólo influyen en la forma de percibir y responder al entorno, sino que en cierta medida condicionan las elecciones que se hacen. Los líderes políticos y qué características buscamos en estos, pueden entrar dentro de este rango de influencia, cobrando relevancia el estudio de ambas variables en interacción.

Liderazgo

Al igual que la personalidad, el liderazgo puede constituir esas tendencias inferidas a través de la conducta del individuo y puede comprenderse como disposiciones atribuidas a los sujetos. El estudio del liderazgo se ha centrado en aproximaciones autocráticas versus democráticas, o en preguntas acerca del locus del proceso de decisión (directivo versus participativo), o acerca del foco en tareas versus

relaciones (Bass, 1985). Como Hogg (2001) afirma, el liderazgo es visto como un producto del procesamiento individual de la información, y no como una propiedad real de los grupos en sí, ni tampoco como una propiedad psicológica emergente e intrínseca creada a partir de la membresía a un grupo. Según Nader y Castro (2007), el paradigma dominante en el estudio del liderazgo evolucionó de modelos más estáticos, basados en los rasgos del líder, hacia modelos que tomaban en cuenta para su análisis las variables del ambiente y la persona.

Hogg (2001) señala que el estudio del liderazgo ha sido abordado principalmente desde el campo de la psicología industrial y organizacional. Y es desde esta área donde surgen los mayores desarrollos y en donde se resumen las principales posturas teóricas al respecto. De esta forma al momento de estudiar el liderazgo se han desarrollado múltiples perspectivas, entre las cuales se encuentra en primer lugar el enfoque de rasgos, el cual constituye la concepción más antigua del liderazgo (Muchinsky, 2007). Según esta perspectiva, “los líderes efectivos son descritos como poseedores de características (rasgos) que se asocian con talentos de liderazgo” (Muchinsky, 2007, p. 425). Se plantea que ciertos rasgos son más ó menos importantes para el éxito, dependiendo de la situación de liderazgo (Muchinsky, 2007).

La segunda aproximación se encuentra dentro el enfoque conductual. Desde esta perspectiva el foco se encuentra en las conductas o acciones específicas que los líderes exhiben, entendiendo el liderazgo más en función del “hacer” que del “tener”, y a lo largo de los años se identificaron conductas específicas del líder que se asocian con el liderazgo efectivo (Muchinsky, 2007). El tercer enfoque es el del poder y la influencia. Según esta perspectiva, el liderazgo es más bien un ejercicio de poder por una persona (líder) sobre otros (los subordinados). El ejercicio de este poder se logra a través de la influencia, dado que el líder utiliza este mecanismo para que los subordinados se comporten de cierta forma (Muchinsky, 2007).

El cuarto enfoque se enmarca dentro la perspectiva situacional, a partir del cual se cambia el énfasis de las características individuales de la persona que asume el rol de liderazgo, hacia el contexto o situación en la que ocurre el liderazgo. Como señala Muchinsky (2007), la premisa fundamental de este enfoque es que ciertos estilos de liderazgo o comportamientos que son efectivos en una situación pueden no ser efectivos en una situación diferente.

El quinto y último enfoque propuesto es el liderazgo transformacional y carismático. Muchinsky (2007) explica que desde esta perspectiva se asume que el liderazgo es el “proceso de influenciar cambios importantes en las actitudes y suposiciones de los miembros de la organización y formar un compromiso para cambios importantes en los objetivos y estrategias de la organización” (p. 433). Esta aproximación deriva originalmente de un trabajo realizado por James Burns en 1978, en donde introduce por primera vez los términos de liderazgo transformacional y carismático. La mayoría de las teorías sobre el liderazgo transformacional/carismático toman en cuenta tanto los rasgos y conductas del líder como las variables situacionales, dando lugar a una perspectiva más abarcadora que el resto de las orientaciones en el campo del liderazgo. Burns (1978; cp. Bass, 2007) hablando del liderazgo transformacional, explicaba que éste no sólo movía a los seguidores hacia la jerarquía de la satisfacción de necesidades de Maslow, sino que los lleva a trascender sus propios intereses, presumiblemente incluyendo su propia realización.

Esta aproximación fue luego extendida por Bernard Bass en 1985, quien explica las diferencias básicas entre el liderazgo transformacional y transaccional. Bass (2007) explica que el liderazgo transaccional se refiere a la “relación de intercambio entre el líder y sus seguidores con la finalidad de que sus intereses confluyan” (p.4). Afirma que esto puede tomar la forma de una recompensa contingente en la que el líder clarifica junto con el seguidor lo que éste necesita realizar para ser recompensado por su esfuerzo. Tal como indica, Castro y Benatuil (2007) este tipo de líderes premian o, por el contrario, intervienen negativamente (sancionan) en virtud de verificar si el rendimiento de los seguidores es acorde o no a lo esperado. Está conformado por dos subdimensiones: recompensa contingente (interacción guiada por intercambios recíprocos) y manejo por excepción (el líder interviene para hacer correcciones o cambios en las conductas de los seguidores).

El segundo tipo de liderazgo que explica Bass (1985) es el *laissez faire*, denominada la “forma de administración pasiva”, ya que “el líder practica una forma de administración por excepción pasiva al esperar que los problemas se tornen críticos (o surjan) antes de tomar una acción correctiva o de *laissez faire* y evitar el tomar cualquier acción” (p.4).

Por último, el líder transformacional “lleva a los seguidores más allá del autointerés inmediato a través de la influencia idealizada (carisma), la inspiración, la estimulación intelectual ó la consideración individual” (Bass, 1985, p.4). Según Bass (1985) los líderes transformacionales:

1. Aumentan la conciencia de los seguidores sobre la importancia de sus tareas y la importancia de que se desempeñen bien.
2. Hacen a los seguidores conscientes sobre sus necesidades personales de crecimiento, desarrollo y logros.
3. Motivan a sus seguidores para trabajar por el bien de su organización, en vez de trabajar exclusivamente para beneficios y ganancias personales.

Bass (1985) describe este tipo de liderazgo transformacional a partir de los efectos que produce el líder sobre sus seguidores. Los líderes con características transformacionales provocan cambios en sus seguidores a partir de concientizarlos acerca de la importancia y el valor que revisten los resultados obtenidos tras realizar las tareas asignadas. Además el líder incita a que los seguidores trasciendan sus intereses personales en virtud de los objetivos de la organización. Esto genera confianza y respeto de parte de los miembros del grupo y son motivados a lograr más de aquello que era originalmente esperado, por ello se lo suele considerar más amplio y efectivo que el de tipo transaccional, sin embargo los líderes pueden emplear ambos tipos de liderazgo de acuerdo a las diferentes situaciones.

Como explica Hogg (2001) las personas tienen preconcepciones acerca de cómo se debe comportar un líder, tanto en situaciones específicas como generales. Afirma que estas preconcepciones son esquemas cognitivos sobre los diferentes tipos de líder, que operan de la misma forma que otros esquemas cognitivos. Cuando alguien es categorizado como un líder teniendo como base su comportamiento, en ese momento sale a relucir el esquema de liderazgo relevante que genera asunciones y expectativas con relación al comportamiento.

Todas las propuestas presentadas anteriormente se basan en el liderazgo de tipo organizacional, sin embargo, como señalan Morrel y Hartley (2006) el liderazgo

político enfrenta retos distintos. Los autores afirman que aunque hay características que se superponen en el liderazgo tanto político como no político, dada las particularidades bajo las cuales opera el liderazgo político, hay que considerar un número más amplio de variables.

Como Caprara y Zimbardo (2004) plantean, las personas tienden a votar por los políticos cuyos rasgos califican como similares a los propios, por tanto habría diferencias entre los representantes elegidos por votantes de izquierda y derecha. Basándose en que distintos rasgos de personalidad se asocian con cada una de estas posturas, los rasgos de los votantes serían atribuidos a los candidatos. Al igual Roets y Van Hiel (2009) indican que la ideología genera distinciones en las características de personalidad y liderazgo del líder político, debido a que consideran que la base de la conducta de voto no sólo reside en la ideología o las preferencias de gobierno, sino también en la personalidad de los políticos como candidatos a cargo, por tanto la ideología política podría influir en los rasgos de personalidad y liderazgo atribuidos al político ideal

La relación entre la personalidad y el liderazgo es analizada por Simon Moss y Simon Ngu (2006) en una investigación cuyo problema fue: ¿Cuál es la relación entre los factores de personalidad y los estilos de liderazgo? El estudio parte de que no se ha abordado el análisis de la relación entre las variables de personalidad según el modelo de los Cinco Grandes factores y los estilos de liderazgo (Moss y Ngu, 2006). A partir de los presupuestos teóricos de las características a las que hacen referencia los rasgos de personalidad y las conductas que son propias de cada tipo de liderazgo se plantearon las siguientes hipótesis:

1. Se presentará una asociación positiva entre extraversión y conciencia, y la preferencia por el liderazgo transformacional
2. La apertura a la experiencia estará positivamente asociada con la preferencia por el liderazgo transformacional, pero negativamente asociada con la preferencia por el liderazgo transaccional.
3. Se presentará una asociación inversa entre agradabilidad y preferencia por liderazgo transaccional.
4. Neuroticismo estará positivamente correlacionada con la preferencia por el liderazgo Laissez-faire.

La muestra del estudio estuvo compuesta por 166 australianos, de los cuales sólo un 4% eran hombres, la edad promedio era 40 años. Las variables del estudio fueron la personalidad y el liderazgo, la primera constituyó la variable independiente de la investigación, definida por el modelo de los Cinco Grandes Factores y operacionalizada a través de la escala NEO-FFI. El liderazgo fue considerado la variable dependiente, definido según el modelo de Bass y medido a través del MLQ 5X (Moss y Ngu, 2006).

A partir de los datos recopilados se realizaron tres análisis de regresión, donde las variables sexo y edad fueron controladas. Se obtuvo que extraversión y conciencia estaban positivamente asociados con la preferencia por el liderazgo transformacional, específicamente los sujetos más extrovertidos tendían a preferir este tipo de liderazgo ($\beta = 0.18$, $p < 0.05$), se presumió que porque los sujetos extrovertidos por la búsqueda de nueva estimulación eran más propensos a apreciar las iniciativas de este tipo de líder (Moss y Ngu, 2006). Además, personas más conscientes preferían este tipo de liderazgo que aquellas menos conscientes ($\beta = 0.22$, $p < 0.05$).

La ecuación de regresión que predice el liderazgo transaccional resultó estadísticamente significativa, la mejor combinación lineal de los factores de personalidad explicó un 20% de la varianza de este tipo de liderazgo, en esta ecuación los predictores significativos fueron apertura a la experiencia que se relacionó de forma moderada baja y negativa ($\beta = -0.19$, $p < 0.05$) con la variable dependiente, lo cual se explica por la falta de este tipo de líder de estimular situaciones novedosas y variadas, al igual agradabilidad presentó una correlación moderada baja y negativa ($\beta = -0.38$, $p < 0.05$) con el liderazgo transaccional lo que indica, que personas más abiertas a la experiencia y agradables suelen rechazar este tipo de liderazgo, lo cual puede deberse a que este tipo de líder era percibido como generador de conflicto (Moss y Ngu, 2006).

A su vez, neuroticismo y agradabilidad predecían la preferencia por el liderazgo laissez-faire, el factor neuroticismo presentó una asociación baja y positiva ($\beta = 0.17$, $p < 0.05$) con este tipo de liderazgo, por lo que personas neuróticas tendían a preferir este tipo de liderazgo, mientras que agradabilidad se asoció de forma negativa ($\beta = -0.42$, $p < 0.05$) con la variable dependiente, que indicaba que personas más agradables tendían a rechazar este tipo de liderazgo. Los individuos con predominio del rasgo neuroticismo tuvieron mayor probabilidad de favorecer el liderazgo laissez-faire (Moss y Ngu, 2006).

La relación entre el liderazgo y la personalidad fue sustentada de igual forma en el estudio de De Vries (2008), realizado con el objetivo de investigar la relación entre las principales dimensiones interpersonal y no interpersonal de la personalidad y la medida de los tipos de liderazgo.

La personalidad constituyó la variable dependiente del estudio definida conceptualmente por el modelo HEXACO-PI (Lee y Ashton, 2004, cp. De Vries, 2008), en donde HEXACO se refería a 6 dimensiones de personalidad subyacente: honestidad-humildad, emocionalidad, extraversión, agradabilidad, escrupulosidad, y apertura a la experiencia, este modelo es una ampliación del Big Five. Esta variable se midió a través del HEXACO-PI, el liderazgo fue medido mediante MQL 5X y el Leader Behavior Description Questionnaire (LBDQ).

En primer lugar, se esperaba que el liderazgo transformacional tuviera la relación más fuerte con las escalas interpersonales del HEXACO-PI (extraversión, agradabilidad y emocionalidad), y también se esperaba que el liderazgo transaccional no estuviese fuertemente relacionado con las 3 dimensiones interpersonales del HEXACO-PI y tampoco debería tener una fuerte proyección en el circunplejo interpersonal. La muestra estuvo compuesta por 152 estudiantes holandeses, de los cuales 32,9% eran hombre, la media de edad fue 21,8 años.

Los resultados de este estudio indican que el liderazgo carismático estaba caracterizado por alta extraversión y alta escrupulosidad ($\beta=.33$, $p<.01$) alta agradabilidad y alta apertura a la experiencia ($\beta=.20$, $p<.01$), alta humildad-honestidad ($\beta=-.33$, $p<.01$) y baja emocionalidad ($\beta=-.19$, $p<.01$) Estos resultados mostraron que los líderes carismáticos y considerados tenían mayores cargas en el espectro interpersonal. Por otra parte, el liderazgo transaccional estaba caracterizado principalmente por el factor no interpersonal de escrupulosidad ($\beta=-.30$, $p<.01$), y los líderes pasivos (*laissez faire*) eran menos extrovertidos ($\beta=-.23$, $p<.01$), y puntuaban más bajo en el factor de agradabilidad ($\beta=-.19$, $p<.01$) y en el factor de escrupulosidad ($\beta=-.47$, $p<.01$).

A partir de estos resultados, De Vries (2008) argumenta que tanto el líder carismático y la consideración del líder podían ser en su mayoría explicados en términos de personalidad, mientras esto era mucho menos significativo para el líder

transaccional, el líder pasivo y capacidad de iniciación de estructura del líder. También se demostró que cada uno de los liderazgos poseía perfiles de personalidad muy distintos.

En función de lo mencionado previamente se puede decir que este estudio aportó evidencia para afirmar que existe una relación entre personalidad y el liderazgo. Este estudio sugiere que en situaciones de gerencia, tanto el liderazgo carismático como el transaccional podían ser descritos en su mayoría por dimensiones de personalidad. Es por esto que es recomendable el uso de medidas de personalidad en conjunción con medidas de liderazgo, ya que así se puede obtener una visión más acertada de las fortalezas y debilidades de un líder. Así que se vuelve a plantear la interrogante al principio de este estudio: ¿se está midiendo dimensiones (interpersonales) de personalidad cuando se mide liderazgo? Especialmente para el liderazgo carismático y la consideración del líder, la respuesta a partir de estudio parecía ser afirmativa (De Vries, 2008).

Empleando la misma conceptualización del liderazgo que De Vries (2008), Hetland, Mjeldheim y Backer (2008) investigaron cómo la personalidad de los subordinados se relacionaba con el liderazgo. Esta relación se planteaba a través de dos mecanismos; 1) los subordinados forman diferentes relaciones con sus líderes basándose en su propia personalidad; 2) las diferencias individuales estables en la percepción, pueden estar relacionadas con la evaluación subjetiva que se haga del líder. Dvir y Shamir (2003, cp. Hetland et al., 2008) encontraron que cuando los seguidores presentaban altos niveles de actividad social, iniciativa y autoestima, los líderes se sentían más impulsados a demostrar un estilo de liderazgo transformacional, ya que ellos percibían a estos seguidores como sujetos con las características apropiadas para ese estilo de liderazgo.

Se plantearon tres hipótesis principales: (a) altos niveles de agradabilidad, extraversión, conciencia y apertura a la experiencia entre los subordinados estarán asociados de forma positiva con las clasificaciones de liderazgo transformacional y de forma negativa con las clasificaciones de liderazgo pasivo-evitativo (*laissez faire*), (b) se espera la relación opuesta para neuroticismo, ya que este rasgo está relacionado con una percepción negativa del mundo y patrones de relaciones interpersonales negativas,

(c) la dimensión consciencia también estará asociada de forma positiva con el liderazgo transaccional.

La muestra estuvo compuesta por 289 empleados de una compañía noruega de información y comunicación tecnológica. La tasa de respuesta fue del 82%. De la muestra el 65% eran hombres. El 6% de los participantes eran menores de 30 años, el 32% tenía entre 30 y 39 años, el 39% tenía entre 40 y 49 años y el 22% eran mayores de 50 años. Se le pidió a cada participante que se conectara vía Web para llenar el cuestionario. Para medir liderazgo se usó el MQL 5X y para medir la personalidad el NEO-FFI. Para el análisis de los datos se aplicó un Modelo de Ecuaciones Estructurales (MEE). En los resultados no se observaron diferencias significativas en cuanto a la variable género, y basándose en esto, no se incluyó el sexo como una variable de estudio.

Al analizar los resultados se encontró que el neuroticismo se relacionaba de forma negativa con las dimensiones de liderazgo transformacional ($\beta = -.12$) y que la dimensión de agradabilidad se correlacionaba de forma positiva con el liderazgo transformacional ($\beta = .11$), y de forma negativa con liderazgo pasivo-evitativo ($\beta = -.37$). También se encontró que la apertura a la experiencia se relacionó de forma positiva con el liderazgo pasivo-evitativo ($\beta = .24$). La dimensión de conciencia no se relacionó de forma significativa con ninguno de los estilos de liderazgo; y contrario a las hipótesis plantadas, la dimensión extraversión no se relacionó con cómo los subordinados evaluaron los estilos de liderazgo de sus superiores.

Este estudio proporcionó evidencia de la relación que existe entre las dimensiones de personalidad y el estilo de liderazgo. De esta forma es posible plantearse que la personalidad no sólo influye en cómo se evalúa al líder, sino que también influye en la preferencia por uno u otro estilo de liderazgo.

Siguiendo esta línea de investigación en Venezuela, Marcano y Skrabal (2004) realizaron un estudio con el objetivo de determinar los puntos de divergencia y congruencia en los estilos de liderazgo en dirigentes y trabajadores sindicales. Marcano y Skrabal (2004) emplearon un muestreo no probabilístico para seleccionar a las personas que conformaron la muestra, la cual estuvo compuesta por 322 trabajadores y 56 dirigentes. Los datos se recopilaban a través de un instrumento basado en la versión

abreviada del 5X cuestionario multifactorial de liderazgo, de igual forma diseñaron un instrumento para medir estos aspectos pero referidos al liderazgo carismático.

Se encontraron diferencias significativas entre la atribución y la auto atribución del liderazgo transformacional, en tanto que la percepción de los gerentes con relación a los aspectos de liderazgo transformacional que poseen difería de los rasgos de este estilo de liderazgo que le atribuían a estos los trabajadores ($\chi^2=75.338$, $p<0.01$). Específicamente los dirigentes reportaron estar de acuerdo en: (a) proporcionar refuerzo contingente ($\chi^2=22.367$, $p<0.01$); (b) estimular intelectualmente a sus seguidores, a través de reexaminar las críticas que le hacen, identificar nuevas perspectivas para solucionar el problema y seguir nuevas formas para completar las asignaciones ($\chi^2=73.041$, $p<0.01$); (c) administrar por excepción, es decir centrándose en los errores e irregularidades ($\chi^2=45.832$, $p<0.01$); (d) ejercer una influencia ideal en sus subordinados, pues actúan por el bienestar del grupo y se han ganado respeto por su forma de actuar ($\chi^2=45.832$, $p<0.01$); (e) inspirar ($\chi^2=79.474$, $p<0.01$); (f) considerar individualmente a cada uno de sus seguidores ($\chi^2=78.919$, $p<0.01$); (g) esforzarse más allá de lo esperado ($\chi^2=61.141$, $p<0.01$); y (h) tener trascendencia al considerar los ideales de sus seguidores ($\chi^2=64.655$, $p<0.01$).

En cambio los trabajadores sindicalizados no presentaron una tendencia definida, en las dimensiones anteriores reportaron no estar de acuerdo ni en desacuerdo en relación con la presencia de estas características en su dirigente sindical (Marcano y Skrabal, 2004).

En relación con el liderazgo carismático, de igual forma se presentó una divergencia entre la autoatribución de los dirigentes y la atribución de los trabajadores ($\chi^2=69.416$, $p<0.01$), los dirigentes como grupo expresaban poseer las siguientes características de este estilo de liderazgo: (a) habilidades de comunicación excepcional, es decir, capacidad para plantear objetivos comunes, expresar ideas claramente y emplear historias y anécdotas; (b) confianza en sí mismo y convicción moral, referido a expresar confianza en decisiones, actuar en pro de un bien común, actuar honestamente y de buena fe y expresar valores y creencias; (c) orientación al riesgo, lo cual implica asumir riesgo para realizar mejoras y actuar con valentía; (d) gran energía y orientación a la acción, son determinantes en decisiones y transmiten entusiasmo; (e) base de poder fundada en relaciones, fomentan relaciones solidas y tratan a los seguidores como

amigos; (f) delegación de poder en los demás, delegar responsabilidades y trabajan en grupo; y (g) autopromovida, comunican oportunamente los logros y muestran constancia en sus ideales (Marcano y Skrabal, 2004)

Por el contrario, los trabajadores no presentaron una tendencia definida con relación a que sus líderes sindicales manifestaran estas características, sólo coincidió la atribución de los trabajadores con la de los dirigentes en el aspecto de idealización, pues tanto dirigentes como trabajadores reportaron estar de acuerdo en que los líderes sindicales apoyaban de forma incondicional a sus seguidores y les inspiraban un sentimiento de confianza (Marcano y Skrabal, 2004).

Por otra parte, las variables mencionadas previamente (personalidad, liderazgo e ideología política) se planteaban en interrelación, y es por esto que estudios como los de Pillai, Williams, Lowe y Jung (2003) que analizan la relación entre los tres grandes constructos mencionados son de crucial importancia al momento de entender esta relación. Este estudio tenía como objetivo replicar los resultados de una investigación previa realizada por Pillai y Williams en 1998 (cp. Pillai, et al., 2003) y analizar la interacción entre la conducta proactiva, necesidad de logro, empatía, liderazgo transformacional, carisma y confianza, con la conducta de votar.

El problema que se indagó en el estudio fue: ¿Cuál es el impacto de la percepción de los votantes del carisma y liderazgo transformacional del candidato Demócrata y Republicano en la intención de voto y conducta de voto? Para dar respuesta a éste se plantearon las siguientes hipótesis: (a) liderazgo transformacional estará positivamente asociado con la intención de voto y la conducta de voto reportada, (b) el carisma atribuido estará positivamente asociado con la intención de voto y la conducta de voto reportada y (c) la conducta proactiva, necesidad de logro y empatía emocional estarán positivamente asociadas con el liderazgo transformacional y el carisma atribuido.

La muestra estuvo compuesta por 342 individuos que participaban en cursos de negocios en los Estados Unidos, las características de ésta fueron: un 52.8 % eran hombres, la edad promedio de los participantes del estudio era 26.7 años. La intención de voto y la conducta de voto constituyeron las variables dependientes de la investigación, las cuales fueron definidas como la disposición para votar por el

candidato republicano o demócrata y el candidato seleccionado en las elecciones presidenciales, respectivamente.

La conducta proactiva, la necesidad de logro y la empatía emocional, se consideraron variables independientes en el estudio que predecían los niveles de liderazgo transformacional y el carisma atribuido al candidato presidencial, éstos constructos eran definidos como características de personalidad. El liderazgo transformacional y el carisma atribuido a su vez constituían una variable independiente que predecía la conducta de voto, la confianza por el candidato mediaba ésta relación. Todas las variables a excepción de la conducta e intención de voto fueron medidas operacionalmente a través de escalas tipo lickert compuestas por distintos números de ítems que los sujetos completaron en actividades de clase semanas antes y después de las elecciones (Pillai, et al., 2003).

A partir de los datos recabados se obtuvo que la afiliación con un partido político y los niveles liderazgo transformacional y carismático predicen la intención y conducta de voto, pues se presentó una asociación moderada y positiva entre la afiliación con el partido político del candidato, el nivel de liderazgo que se le adjudicaba ($r_{\text{Bush}} = 0.37$, $p < 0.05$; $r_{\text{Gore}} = 0.25$, $p < 0.05$) y carisma ($r_{\text{Bush}} = 0.36$, $p < 0.05$; $r_{\text{Gore}} = 0.28$, $p < 0.05$). De tal forma las personas que se identifican con un partido político atribuían mayores niveles de liderazgo y carisma al candidato del partido que aquellos que no se identificaban, por ejemplo las personas que se identificaban con el partido de Bush le atribuían mayor liderazgo y carisma a este político en comparación con aquellos que no se identificaban con el partido (Pillai, et al., 2003).

Además, se presentó una asociación positiva entre el liderazgo transformacional y el carisma y la intención y conducta de voto, de tal forma que mayores niveles de liderazgo y carisma adjudicados al candidato se asociaban con la tendencia a votar ($r_{\text{Bush}} = 0.37$, $p < 0.05$; $r_{\text{Gore}} = 0.21$, $p < 0.05$) o la intención de votar por ese candidato ($r_{\text{Bush}} = 0.49$, $p < 0.05$; $r_{\text{Gore}} = 0.37$, $p < 0.05$). De igual forma, se encontró una asociación positiva entre las variables de personalidad, el liderazgo transformacional (conducta proactiva $r_{\text{Bush}} = 0.66$, $p < 0.05$; $r_{\text{Gore}} = 0.37$, $p < 0.05$; necesidad de logro $r_{\text{Bush}} = 0.64$, $p < 0.05$; $r_{\text{Gore}} = 0.44$, $p < 0.05$ y empatía $r_{\text{Bush}} = 0.60$, $p < 0.05$; $r_{\text{Gore}} = 0.39$, $p < 0.05$) y carisma atribuido (conducta proactiva $r_{\text{Bush}} = 0.62$, $p < 0.05$; $r_{\text{Gore}} = 0.57$, $p < 0.05$; necesidad de logro $r_{\text{Bush}} = 0.61$, $p < 0.05$; $r_{\text{Gore}} = 0.60$, $p < 0.05$ y empatía

$r_{\text{Busch}} = 0.54$, $p < 0.05$; $r_{\text{Gore}} = 0.47$, $p < 0.05$), por tanto independientemente del candidato una evaluación más positiva de las variables de personalidad implicaba mayores niveles de liderazgo transformacional y carisma atribuido. A su vez las variables de personalidad se asociaban de forma positiva con la intención y conducta de voto, de tal forma que las personas que presentaban una intención o votan por un candidato tendían a evaluar de forma más positiva a ese candidato en las variables de personalidad que aquellas personas que no votaban por él (Pillai, et al., 2003).

Una de las limitaciones de la investigación es que los análisis estadísticos fueron realizados en función de la intención y conducta de voto, es decir, se separaron los individuos que votaron por el candidato republicano de aquellos que votaron por el candidato demócrata y se analizaron las relaciones entre las variables en cada una de estas submuestras generadas. Se compararon a los individuos que votan o se identificaban con un determinado partido o actor político con aquellos que no se identificaban con éstos, ya sea que se identifiquen con otra corriente o con ninguna.

Al contrario de los estudios previos, Roets y Van Hiel (2009), llevaron a cabo una investigación con el objetivo de identificar las características del “político ideal”, y poder saber si la orientación política (derecha o izquierda) explicaba variaciones significativas en este perfil. De forma más específica, se investigó si existía una relación entre la orientación política de los votantes y la importancia que le daban a diferentes rasgos de personalidad en los políticos. De tal forma no se buscaba determinar qué características de personalidad se asociaban con la ideología política de un sujeto, sino como la ideología política de una persona determinaba las características de personalidad que se le adjudicaban al político ideal; este es el enfoque que se empleó en el presente estudio para abordar la investigación.

Roets, y Van Hiel (2009) se basan en resultados de investigaciones previas que habían demostrado que existen diferencias en cuanto a extraversión, conciencia, apertura a la experiencia y agradabilidad en función de la ideología política de los votantes, y que estas diferencias no son sólo aplicables a estos últimos, sino que también se encontraron estas diferencias en candidatos a diferentes cargos. Por otra parte Caprara, Barbaranelli, y Zimbardo (2002; cp. Roets y Van Hiel, 2009) obtuvieron una alta correlación entre las características de personalidad de los votantes y las características con las cuales identificaban a su político de preferencia en comparación

con cualquier otro candidato. Esto apoyaba la idea de que los votantes y sus candidatos se parecen en las características centrales de personalidad.

Las variables estudiadas fueron orientación política, medida mediante una escala tipo lickert y dimensiones de personalidad, medida mediante el inventario Neo Five Factor Inventory (NEO-FFI). Se planteó como hipótesis que se encontraría una relación entre la orientación política de los votantes y la importancia que le asignaban a los diferentes rasgos de personalidad de los políticos. La muestra estuvo compuesta por 109 votantes belgas, de los cuales 55,9% eran hombres, 43,2% eran mujeres, y un participante que no indicó su género. El rango de edad iba desde los 18 años hasta los 73 ($M=39,4$, $SD=12,5$).

Se realizó un ANCOVA con las dimensiones de personalidad de los 5 factores, así como también se corrió un factor intrasujeto incluyendo la orientación política (ideología) como un continuo en el factor entre sujetos. Las variables que reportaron un efecto principal significativo fueron: factor dimensiones de personalidad ($F=4,104 \rightarrow 229.95$, $p < 0.001$), y la ideología ($F=1,107 \rightarrow 34.85$, $p < 0.001$). Se encontró un efecto significativo en la interacción de las variables dimensiones de personalidad e ideología ($F=4,104 \rightarrow 14.67$, $p < 0.001$). El análisis de contraste con la corrección de Bonferroni para los efectos principales de las dimensiones de personalidad reveló que la escrupulosidad fue evaluada de forma más sustancial que cualquier otra dimensión de personalidad ($M = 4.18$; $SD = 0.35$), y la dimensión de neuroticismo ($M = 2.29$, $SD = 0.42$) fue el rasgo menos valorado en un político. Extraversión ($M = 3.81$, $SD = 0.45$) y agradabilidad ($M = 4.18$, $SD = 0.35$) fueron evaluadas ambas en segundo lugar, y también fueron consideradas más importantes que la apertura a la experiencia ($M = 3.27$, $SD = 0.48$) (Roets y Van Hiel, 2009).

El efecto de la interacción de la ideología política y las dimensiones de personalidad demostró el grado en que el tipo de rasgos que consideraban los votantes importantes dependen de su ideología política. De hecho, se realizó un análisis de regresión con la ideología política como variable independiente. Este análisis reveló correlaciones negativas entre ideología de derecha, la importancia dada a la apertura a la experiencia ($F=1,107 \rightarrow 49.73$, $p < 0.001$, $b = 0.56$) y a la capacidad de acuerdo ($F=1,107 \rightarrow 25.11$, $p < 0.001$, $b = 0.44$). Por otra parte la ideología política no tuvo valor predictivo para las dimensiones de escrupulosidad, neuroticismo y extraversión (F para

ambas =1,107;< .61, ns, $b = -0.11, -0.08, y -0.05$, respectivamente). También se demostró que tanto para los votantes de izquierda como los de derecha, la escrupulosidad seguía siendo el rasgo de mayor importancia (todas las $F=1, 107;> 31.02$, $ps < 0.001$) y el neuroticismo el rasgo de menor importancia (todas las $F=1, 107;> 214.29$, $ps < 0.001$) (Roets y Van Hiel, 2009)).

Para analizar más a detalle la interacción entre los rasgos de personalidad en liderazgo político y la orientación política, se tomó la media de cada grupo (ideológico) y se compararon. De esta comparación se obtuvo que para ambas, tanto la intelectualidad como la iniciativa son rasgos importantes, pero en adición a esto los votantes de izquierda también consideraban de importancia el pacifismo y la amistosidad. Los rasgos menos valorado por votantes tanto de derecha como izquierda fueron la mezquindad, el maquiavelismo, la inflexibilidad, atractivo físico y conservadurismo (Roets y Van Hiel, 2009).

Por último, se valoró si el efecto predictivo de la ideología política sobre el liderazgo político, estaba siendo mediado sólo por la agradabilidad y la apertura. Para esto realizaron un modelo de Ecuación Estructural, que arrojó que la agradabilidad y la apertura mediaban la relación entre la orientación política y la amistosidad (efecto directo $b = -.005$, ns; efecto indirecto = $-.016$, $p < 0.05$) y pacifismo (efecto directo $b = -.018$, $p < 0.10$; efecto indirecto $b = -.026$, $p < 0.05$).

Se demostró que el perfil del político ideal estaba fuertemente influenciado por la orientación política del votante (izquierda/derecha). Por otra parte, rasgos como la escrupulosidad, extraversión, la brillantez intelectual y la iniciativa parecían ser importantes sin importar la orientación política del votante, sin embargo, la importancia dada a otros rasgos (ej. maquiavelismo, apertura, conservadurismo, pacifismo y orientación al logro) si estaba fuertemente determinada por la orientación política (Roets y Van Hiel, 2009).

Como último punto argumentan, al igual que De Vries (2008), que una descripción más exhaustiva de la personalidad debía comprender características que se encuentran más allá de las definidas en el modelo de los cinco factores. Algunas de las preferencias en cuanto a rasgos (ej. amistosidad y pacifismo) podían ser explicados por

este modelo, mientras que otros (ej. maquiavelismo y conservadurismo) no entraban dentro del foco de conveniencia del mismo.

Tomando como base la revisión teórica y empírica realizada para esta investigación es posible afirmar que en diferentes contextos y bajo diferentes condiciones, la relación entre dimensiones interpersonales y liderazgo ha salido a relucir, demostrando que ambas variables están conectadas y se presentan de forma clara a nivel individual al evaluar o elegir líderes. Además de esto también se pudo dilucidar que la ideología política ejerce en alguna medida influencia, en tanto que las dimensiones consideradas como relevantes y significativas variarán en función de esta variable, a su vez que los grupos que se inclinan hacia uno u otro polo en esta conceptualización de ideología política son más propensos a elegir diferentes perfiles de liderazgo. Todo lo dicho anteriormente sustenta el objetivo del presente estudio, conocer la influencia que ejerce la ideología política sobre los rasgos de personalidad y el estilo de liderazgo que cada individuo atribuye a su político ideal, influencia que de igual forma se resalta como específica de cada contexto sociopolítico y cultural, siendo Venezuela el caso concreto que esta investigación pretendía abordar.

MÉTODO

Problema

¿Existen diferencias significativas en función de la ideología política en los rasgos de personalidad y estilos de liderazgo atribuidos al político ideal en estudiantes universitarios venezolanos?

Hipótesis

General:

Se esperan diferencias en los rasgos de personalidad y estilos de liderazgo atribuidos al político ideal en función de la ideología política del participante.

Específicas:

1. Las personas que indiquen identificarse con la ideología política de izquierda obtendrán puntajes altos en apertura a la experiencia, agradabilidad y extraversión, y puntajes bajos en conciencia; mientras que aquellas que se identifiquen con la ideología política de derecha obtendrán puntajes altos en conciencia, y bajos en apertura a la experiencia, agradabilidad y extraversión.
2. Las personas que indiquen identificarse con la ideología política de izquierda obtendrán puntajes altos en la dimensión de liderazgo de tipo transformacional, mientras que aquellas que se identifiquen con la ideología de derecha obtendrán puntajes altos en la dimensión de liderazgo de tipo transaccional.

Variables

Variables dependientes

Rasgos de personalidad atribuidos al político ideal

Definición conceptual: atribución al político ideal con respecto a una organización compleja de cogniciones, emociones y conductas, que da orientación y pauta a la vida (Pervin, 1998).

Definición operacional: puntaje en los componentes resultantes del análisis factorial de la escala Big Five Inventory (BFI). Estos puntajes se obtienen partir de la suma de cada ítem que carga en el componente y la división de este resultado entre el número de ítems que lo constituyen. Esta escala tiene 44 ítems con un formato de respuesta tipo lickert de 4 puntos, donde a mayor puntaje se asumirá mayor preponderancia de las características en cuestión.

Estilo de liderazgo atribuido al político ideal

Definición conceptual: capacidad, atribuida al político ideal, de persuadir a otras personas para dejar de lado por un período de tiempo sus preocupaciones individuales con el objetivo de lograr el bienestar de un grupo (Hogan, Curphy y Hogan, 1994).

Definición operacional: puntaje obtenido en cada una de las dimensiones resultantes del análisis factorial del cuestionario multifactorial de liderazgo, versión abreviada 5X (MQL5X). Este instrumento está compuesto por 36 ítems, con una escala tipo lickert de 4 puntos, donde a mayor puntaje se asumirá mayor presencia de las características asociadas al componente. Los puntajes varían entre 1 y 4, y son calculados a partir de la sumatoria de los ítems que componen cada dimensión entre el número de ítems que la constituyen.

Variable independiente

Ideología política

Definición conceptual: conjunto de creencias que promulga un sistema político con el que se identifica el individuo categorizado en ideología de izquierda e ideología de derecha (Estenssoro, 2006).

Definición operacional: categorización del puntaje obtenido en el continuo izquierda derecha, el cual consta de 6 puntos, donde los puntajes del 1 al 3 son categorizados como ideología de izquierda y se codifican como “0” y los del 4 a 6 como de derecha, se codifican como “1”.

Tipo, diseño de investigación y estrategias de control

En función del grado de manipulación de la variable independiente del estudio, la presente investigación es de tipo no experimental, pues se observa **Y** que en este caso es la ideología política, esta es una variable de atributo, no manipulable (Kerlinger y Lee, 2002). Tomando en cuenta el tiempo en el cual se realiza la medición de las variables, el diseño a utilizar es de tipo transversal, debido a que se busca la descripción de las características de la población o las diferencias entre dos o más grupos en un momento en particular (Shaughnessy, Zechmeister y Zechmeister, 2007)

De forma específica, se trata de una investigación por entrevistas e inventarios, cuyo método principal de recopilar información es mediante la utilización de cuestionarios, definidos como instrumentos personales de entrevista e instrumentos de actitudes y personalidad (Kerlinger y Lee, 2002).

En este diseño se define la atribución de rasgos de personalidad y estilos de liderazgo al político ideal como variable dependiente, y la ideología política como variable independiente.

Población y Muestra

La población estuvo constituida por estudiantes universitarios, femeninos y masculinos, de cualquier carrera cursada en universidades de la ciudad de Caracas con edades comprendidas entre 16 y 30 años. La muestra para el estudio piloto estuvo compuesta por 230 sujetos, la cual fue recolectada en dos universidades de Caracas: Universidad Católica Andrés Bello y Universidad Bolivariana de Venezuela. Por otra parte, 253 estudiantes de indistinto nivel académico, conformaron la muestra definitiva; de igual forma estos pertenecían a la UCAB y a la UBV.

El muestreo utilizado para la obtención de la muestra piloto fue de tipo no probabilístico, específicamente de tipo propositivo, muestreo caracterizado por el uso de juicios e intenciones deliberadas para obtener muestras representativas al incluir áreas o grupos que se presumen son típicas en la muestra; este mismo procedimiento se utilizó para conformar la muestra definitiva del estudio (Kerlinger y Lee, 2002). La “n” de la muestra piloto se estimó teniendo en cuenta un mínimo de cinco participantes con relación al número de ítems de la escala más larga, mientras que para la “n” de la

muestra final se tomó en cuenta un mínimo de 20 personas por cada uno de los niveles de las variables que forman parte del estudio (tanto dependiente como independiente).

Instrumentos

Big Five Inventory (BFI)

La escala que se emplea con mayor frecuencia para medir los cinco factores de personalidad es el NEO elaborado por Costa y McCrae, esta escala tiene dos versiones, la versión larga, el NEO-PI-R, comprende 240 ítems, mientras que la versión corta (NEO-FFI) agrupa 60 ítems (Howard y Howard, 1995).

Existen otras medidas de los cinco grandes factores que contienen menos ítems, son versiones más cortas que las anteriores. Una de éstas es la desarrollada por Saucier (1994). Este autor elaboró una medida que comprende sólo 40 reactivos, para ello realizó un análisis factorial de los datos obtenidos por Golberg (1992 cp. Saucier, 1994) y seleccionó ocho adjetivos para cada factor de la personalidad, bajo el criterio de ítem ajustado a factor, definido como que el ítem tuviera una carga alta en el factor esperado que sea al menos el doble de aquella que presentaba en otros factores.

Saucier (1994) reporta un coeficiente alfa de Cronbach de 0.85 para el factor extroversión (I) y agradabilidad (II), 0.86 para el factor consciencia (III), 0.76 para el factor emocionalidad negativa (IV) y 0.78 para el factor apertura a la experiencia (V), empleando los datos derivados de una muestra de estudiantes universitarios que respondieron el cuestionario de 100 ítems de Golberg describiendo a una persona de su misma edad y sexo que conocían bien, es decir, no era una medida de la personalidad del sujeto, sino de los rasgos que atribuía a un compañero. Coeficientes similares se presentaron en la versión donde el individuo debe responder en función de sus propias características (factor I=0.83; factor II= 0.81; factor III=0.83; factor IV=0.78; factor V 0.78).

Otra escala derivada del NEO es el Big Five Inventory (BFI), que en lugar de emplear adjetivos utiliza frases cortas; John y Srivastava (1999) señalan que los instrumentos compuestos por adjetivos simples se responden con menos consistencia, por tanto el BFI en comparación con la escala anterior evita la ambigüedad o múltiples significados y la deseabilidad social asociados al método del adjetivo único, a la vez que

mantiene la ventaja de ser una medida breve y simple. Estos autores reportan un coeficiente de confiabilidad de 0.88 para el factor extraversión, 0.79 para agradabilidad, 0.82 en consciencia, 0.84 en neuroticismo, 0.81 en apertura a la experiencia, los coeficientes fueron calculados a partir de datos obtenidos de estudiantes de la Universidad de California.

Bennet-Martínez y John (1998) diseñan una versión en español del BFI, la escala en inglés fue traducida al español y retraducida al inglés hasta que se obtuvo la versión final, obteniendo un coeficiente de confiabilidad de 0.78 para toda la escala en una muestra de 894 estudiantes de la universidad de Barcelona; específicamente los coeficientes son 0.85 para extraversión, 0.66 para agradabilidad, 0.77 para consciencia, 0.80 para neuroticismo, 0.79 para apertura. Además reportan coeficientes de correlación bajos y no significativos (r entre 0.09 y 0.33) entre los distintos factores, lo cual sustenta la validez de la escala. Al igual Bennet-Martínez y John (1998) administraron el cuestionario a hispanoamericanos residentes en San Francisco, reportando coeficientes de confiabilidad entre 0.84 y 0.65 para los distintos factores, el valor más bajo es el de la escala agradabilidad (Benet-Martínez y John, 1998).

El instrumento está compuesto por 44 ítems, con una escala lickert de 4 puntos, donde 1 es “totalmente en desacuerdo”, 2 “en desacuerdo”, 3 “de acuerdo”, 4 totalmente de acuerdo”. Proporciona un puntaje para cada uno de los cinco factores, más no de las facetas individuales que comprenden cada uno de estos (Benet-Martínez y John, 1998). Los factores son:

1. Extraversión, medido a través de 8 ítems, altos puntajes se asocian a personas sociables, entusiastas, enérgicas y conversadoras, bajos puntajes describen a individuos con características opuestas, es decir, callados, tímidos y pasivos (puntaje máx.: 32). Los ítems que componen esta subescala son el 1, 6, 11, 16, 27, 32, 40 y 43.
2. Agradabilidad, la subescala comprende 9 frases cortas, altos puntajes hacen referencia a individuos descritos como amables, considerados, cooperadores, generosos y confiados, bajos puntajes se asocian a rasgos como crítica, oposicionismo y distancia en relación interpersonal (puntaje máx:36). Los reactivos número 2, 7, 13, 22, 24, 28, 33,37 y 41 componen este factor.

3. Conciencia, factor medido por medio de 9 ítems, altos puntajes en esta escala describen a los individuos como eficientes, planificadores, trabajadores, organizados, minuciosos en el trabajo, bajos puntajes implican los atributos contrarios (puntaje máx:36). Los ítems que configuran esta escala son los enumerados como 3, 8, 14, 18, 21, 25, 29, 34 y 42.
4. Emocionalidad negativa, subescala compuesta por 8 reactivos, altos puntajes describen a los individuos como temperamentales, con humor lábil, melancólico y nervioso, por el contrario bajos puntajes describen individuos como calmados, difíciles de alterar y que controlan el estrés (puntaje máx.: 32). Las afirmaciones número 4, 9, 15, 19, 26, 30, 35 y 38 componen esta subescala.
5. Apertura a la experiencia, comprende 10 ítems, donde altos puntajes se asocian a personas originales, artísticas, imaginativas, con capacidad de reflexión y con intereses diversos, mientras que bajos puntajes se refieren a individuos rutinarios y con pocos intereses (puntaje máx:40). Los ítems 5, 10, 12, 17, 20, 23, 31, 36, 39 y 44 constituyen la medida de este factor.

El instrumento utilizado en esta investigación fue una adaptación del BFI en español (Ver Anexo A). La adaptación implicó el ajuste de la instrucción de la escala, ya que la respuesta del sujeto debe indicar en qué grado considera que la frase hace referencia al político ideal.

Cuestionario multifactorial de liderazgo, versión abreviada (MQL 5X)

El cuestionario multifactorial de liderazgo es uno de los instrumentos más usados para medir los estilos de liderazgo transformacionales y transaccionales (Tejeda, Scandura y Pillai, 2001). El instrumento está compuesto por tres grandes escalas, liderazgo transformacional, transaccional y no liderazgo o laissez-faire, que a su vez agrupan una serie de subescalas (Avolio y Bass, 2007).

Existen dos versiones de este inventario, la forma de autorreporte, donde es el sujeto quien evalúa sus conductas de liderazgo, y la apreciativa, en la cual los subordinados o colegas evalúan el estilo de liderazgo de un supervisor, ambas formas son paralelas en contenido (Escalona y García, 1997).

Este instrumento ha sido validado en Venezuela, en una muestra de gerentes de empresas privadas e instituciones públicas del país. Del estudio psicométrico se obtuvo

un coeficiente de confiabilidad de 0.78 para la escala total, por lo cual es homogéneo internamente, además se presentaron correlaciones entre los factores bajas y no significativas (r entre 0.01 y 0.52), lo cual sustenta la validez del inventario (Escalona y García, 1997).

Ochoa y Pérez (1998) validan la escala multifactorial 5X, versión abreviada, en una muestra conformada por gerentes y subordinados de entidades bancarias de Caracas, con edades comprendidas entre los 20 y 50 años, reportan un coeficiente de confiabilidad alfa de Cronbach de 0.90 para la versión apreciativa, es decir, donde los subordinados deben valorar el estilo de liderazgo del gerente, los resultados del análisis factorial indican una estructura factorial heterogénea, presentándose interacciones entre los ítems para los diferentes factores, lo cual no afecta la validez de la escala ya que como señala Robbins (2004) el liderazgo transaccional y transformacional no son estilos opuesto, uno no es excluyente del otro.

La versión que se empleó en esta investigación fue una adaptación de esta escala (Ver Anexo A). Se eliminaron los reactivos que componen la agrupación “resultados de liderazgo”, ya que no eran pertinentes para los objetivos del estudio. La adaptación implicó la modificación de la instrucción pues el sujeto debía indicar el grado en que la afirmación presentada caracterizaba al líder político ideal. La estructura del cuestionario se presenta en la tabla 1.

Tabla 1. Escalas, subescalas, ítems y significado de puntuación del MQL 5X (Avolio y Bass, 2007).		
Escala	Subescalas (Siglas)	Significado de puntuaciones e ítems que componen la medida
Transformacional	Influencia idealizada Atribuida (II A)	Altos puntajes describen líderes que son capaces de construir confianza en sus seguidores, inspiran poder y orgullo, van más allá de los intereses individuales, centrándose en los intereses del grupo. Ítems: 10, 18, 21 y 25
	Influencia Idealizada Conducta (II B)	Altos puntajes en esta subescala se relacionan con líderes que actúan con integridad, manifiestan conductas positivas y valoradas, como dominancia, consciencia, autocontrol, juicio moral, optimismo, autoeficacia. Ítems: 6,14,23 Y 34
	Motivación inspiracional (IM)	Puntuaciones elevadas indican líderes que inspiran a otros, articulan de forma simple metas compartidas y un entendimiento mutuo de lo que es correcto e importante. Ítems: 9,13, 26 Y 36
	Estimulación intelectual (IS)	Altas puntuaciones hacen referencia a líderes que promueven el pensamiento innovador, ayudan a otros a pensar en el problema de forma innovadora, promueven el cuestionamiento de las creencias, suposiciones y valores. Ítems: 2,8,30 y 32
	Consideración individualizada (IC)	Altos puntajes identifican a líderes que son capaces de entrenar a las personas, pueden entender y compartir con otros aspectos relacionados con las necesidades de desarrollo. Ítems: 15,19, 29 y 31
Transaccional	Refuerzo contingente (CR)	altas puntuaciones se asocian a líderes que premian el logro, discuten en términos claros las responsabilidades y tareas específicas de cada individuo, clarifican las recompensas y castigos y expresan satisfacción cuando se logran los objetivos. Ítems: 1,11,16 y 35
	Administración por excepción activa (MBEA)	Puntuaciones elevadas hacen referencia a líderes que centran su atención en los errores, describen el desempeño ineficaz, se centran en las sanciones y no en las recompensas, monitorean las desviaciones y errores, rápidamente introducen medidas correctivas. Ítems: 4,22,24 y 27
No liderazgo	Administración por excepción pasiva (MBEP)	Altos puntajes describen a los líderes que esperan a que se presente el problema para introducir medidas correctivas. Ítems: 3,12,17 y 20
	Laissez-faire (LF)	Altas puntuaciones indican líderes que tienden a evitar involucrarse, no asumen responsabilidades, no proporcionan suficiente información o feedback a sus seguidores, no reconocen o trabajan a favor de la satisfacción de sus seguidores y evitan tomar decisiones. Ítems: 5,7,28 y 33
Resultados del liderazgo	Esfuerzo extra (EE)	Altas puntuaciones se asocian al deseo de los seguidores de alcanzar un desempeño superior, a pesar de que implica un mayor esfuerzo. Ítems: 39, 42 y 44
	Efectividad (EFF)	Altas puntuaciones indican que el líder es eficiente. Ítems: 37, 40, 43 y 45
	Satisfacción (SAT)	Puntajes altos señalan que los seguidores se sienten satisfechos con el líder. Ítems: 38 y 41

El formato de repuesta a empleado fue de tipo lickert de 4 puntos, donde 1 es “totalmente en desacuerdo”, 2 “en desacuerdo”, 3 “de acuerdo” y 4 “totalmente de acuerdo”. En esta investigación para cada sujeto encuestado se obtuvo un puntaje en cada una de las dimensiones resultantes del análisis factorial.

Dimensión Izquierda-Derecha

La dimensión izquierda-derecha sigue siendo un instrumento válido para medir la ideología política, sin embargo, ha sido cuestionado frecuentemente su uso en América Latina, aunque ello no ha impedido su empleo (Ramos, 2001). Colomer (2005) señala que los votantes latinoamericanos son altamente ideológicos y consistentes en la localización dentro de la dimensión.

La autoubicación en la dimensión se define como la posición que la persona adapta o declara tener en una escala del 1 al 6, en la cual 1 es izquierda y 6 es derecha (García, 2003)

De acuerdo con algunos autores, como García (2003), en Venezuela se está afianzando la capacidad de las personas de ubicarse, por sí mismos, en la dimensión izquierda-derecha. Codetta (1990) indica que en el periodo comprendido entre los años setenta y ochenta el porcentaje de venezolanos que percibían la dimensión izquierda-derecha y se ubicaban en el continuo era alrededor de 70%; en el año 2000 se presentó un aumento en el porcentaje de encuestados (venezolanos) que lograban ubicarse en la dimensión en comparación con el año 1996, en tanto que ya para esta fecha un 82% lograba ubicarse dentro del continuo (García, 2003); un porcentaje similar se presentó en una encuesta realizada en el año 2001, cuando un 80% de los diputados de la asamblea podían autoubicarse en el continuo (Ramos, 2001) y para el año 2002 un 78% de los votantes se ubicaban en la dimensión (Colomer, 2005).

García (2003) señala que la ubicación en la dimensión izquierda-derecha está determinada por valores que adjudican a las nociones políticas en general, más que una preferencia por partidos políticos o gobernantes, ya que algunos encuestados no declaraban preferencia por un partido político y otros apoyaban partidos con una ideología diferente a la que declaraban en el continuo.

En la presente investigación se empleó la dimensión para medir la ideología política, a partir de un continuo de 6 puntos en donde los puntajes del 1 al 3 fueron categorizados como ideología de izquierda, codificados como “0”, y los puntajes del 4 al 6 en ideología de derecha y codificados como “1” (Ver Anexo A).

Se empleó la autoubicación en la dimensión izquierda-derecha como medida de la ideología política, ya que el interés en la presente investigación era en la categoría en la que el individuo decía ubicarse, independientemente de si esto se correspondía ó no con algunas de las definiciones teóricas que se han dado a lo largo de los años, puesto que las nociones o conceptos críticos que diferencian izquierda y derecha, como señalan Adamo y García (1999), Giddens (2002) y Bobbio (2004), suelen ser variables en el tiempo, de tal manera que el empleo de otras medidas limitaría la capacidad de generalización de los resultados.

La escala de autoubicación en el continuo izquierda-derecha ha sido utilizada en Venezuela en numerosos estudios y desde hace más de 30 años. De hecho, los primeros en utilizarla fueron los profesores Enrique Baloyra y John Martz (1979) en su estudio denominado “Political Attitudes in Venezuela: Societal Cleavages and Political Opinion”. El mismo Baloyra vuelve a reportar el uso de la escala de autoubicación ideológica en 1986 en su estudio “Public Opinion and Support for the Regime: 1973-1983”, y en la Encuesta de Opinión Pública Nacional (1993) que elaboró para la Universidad Simón Bolívar junto con el profesor Arístides Torres.

Otro investigador que recurre a la escala de autoubicación ideológica es José Vicente Carrasquero (1994) en la realización de su trabajo de investigación “Legitimacy and popular support for the venezuelan democratic political system”. Reportes del uso de esta escala también se encuentra en la investigación realizada por Welsch y Carrasquero (1996): “Democratic deconsolidation in Venezuela: Performance and Normative legitimacy”

Por otra parte, la escala de autoubicación ideológica fue la forma como se midió la preferencia ideológica de los venezolanos en las dos encuestas de la Red Universitaria de Estudios Políticos, un grupo de investigación formado por profesores de la UCV, USB, IESA y Cendes, realizadas con una muestra nacional de

1500 personas, en los años 1998 y 1999. Otro estudio masivo que recurrió a la escala de autoubicación ideológica para medir la posición de los venezolanos en el continuo izquierda-derecha fue la Encuesta “Paralelo 2003”, la cual fue administrada por la empresa Datos para un grupo de investigadores de la Universidad Simón Bolívar, a una muestra nacional de 1395 casos, ponderada a 1.200 casos. Esta encuesta se realizó entre el 13 de agosto y el 08 de septiembre del 2003.

Procedimiento

Estudio Piloto

Se conformó el instrumento del estudio, para ello se elaboró la instrucción de las escalas en función de los objetivos y se ordenaron las distintas encuestas (BFI, MQL5X, Ideología política) que lo componen.

Se realizó el estudio piloto del BFI para analizar el comportamiento psicométrico del mismo cuando se contesta de forma apreciativa, ya que al contrario de la versión original, el participante no valoraba su personalidad sino la de otro, en este caso, la del político ideal. El MQL-5X se consideró en el estudio piloto para corroborar el comportamiento del instrumento dentro del área de la psicología política; generalmente se emplea en el ámbito organizacional para medir el liderazgo de gerentes o supervisores y no de actores políticos. La dimensión izquierda-derecha se incluyó dentro del estudio piloto para examinar la posibilidad de evaluar a través de este ítem la autocalificación de la ideología política.

La administración de los instrumentos se llevó a cabo durante el período de clases regulares. Se le solicitó a los individuos que se encontraban en los salones y espacios libres de cada universidad su colaboración para el presente estudio, y a continuación se les entregó el instrumento.

Se encuestó a un total 230 estudiantes, de los cuales el 36.5 % (84) eran hombres y el 60.4% (139) eran mujeres. De esta muestra total, 114 sujetos pertenecían a la UCAB y 116 a la UBV. El rango de edad abarcó desde los 17 años hasta los 38, con una media de 20.39 años. El 40.4% reporta ser de ideología de izquierda, el 53.9% de derecha, y el 5.7% no se autoubicó en la dimensión, son

personas que no respondían al ítem o proporcionaban una respuesta que no se ajustaba a las alternativas disponibles.

De forma más específica, en la muestra recolectada en la UCAB el 38.6% (44) de los individuos eran hombres y el 57.9% (66) eran mujeres. El 75.4 % se clasificó dentro de la categoría de ideología de derecha y el 21.1% dentro de la categoría de ideología de izquierda, por último un 3.5% no precisó a qué ideología se adscribía. El rango de edad abarcó de los 17 a los 30 años. En la muestra de la UBV el 34.5 % (40) eran hombres y el 62.9% (73) eran mujeres. El 59.5% se clasificó dentro de la categoría de ideología de izquierda, el 32.8% dentro de la categoría de ideología de derecha y un 7.8% no logró ubicarse con respecto a algún tipo de ideología. El rango de edad abarcó de los 17 a los 38 años.

Big Five Inventory

Se invirtió el puntaje de los ítems número: 6, 16, 27, 2, 8, 9, 12, 13, 18, 19, 22, 25, 33, 35, 42 y 44 para el análisis de la confiabilidad; ya que estos ítems estaban redactados hacia el polo negativo, es decir, medían la ausencia del rasgo de personalidad correspondiente.

Se obtuvo un coeficiente Alpha de Cronbach de 0.766 para la escala completa; ninguno de los ítems al ser eliminado produjo un aumento significativo del coeficiente (Ver anexo B). Se presentó un coeficiente de correlación ítem-test bajo para los reactivos 1 (Es bien hablador; $r=0.092$) y 2 (Tiende a ser callado; $r=0.021$); el resto de los coeficientes de correlación para la escala variaban entre 0.17 y 0.62.

Se realizó el análisis factorial de este instrumento mediante el método de componentes principales. Se obtuvo un índice KMO cercano a 1 (0.834); se rechaza la hipótesis nula del test de esfericidad de Barlett ($\chi^2 = 2723.855$, $\text{sig.} = 0.000$), por lo cual se constató la adecuación de la muestra de datos para el cálculo del análisis factorial. La extracción de los factores se realizó a través del método Varimax.

A partir del gráfico de sedimentación se observó que los datos se organizaban en una estructura de dos factores, lo cual se evidencia en la figura 2. Estos explicaron el 31.842% de la varianza de los datos. El primer factor presentó un autovalor de 10.64 y explicó el 24.181% de la varianza, el autovalor del segundo factor fue de 3.371 y éste explicó el 7.661% de la varianza.

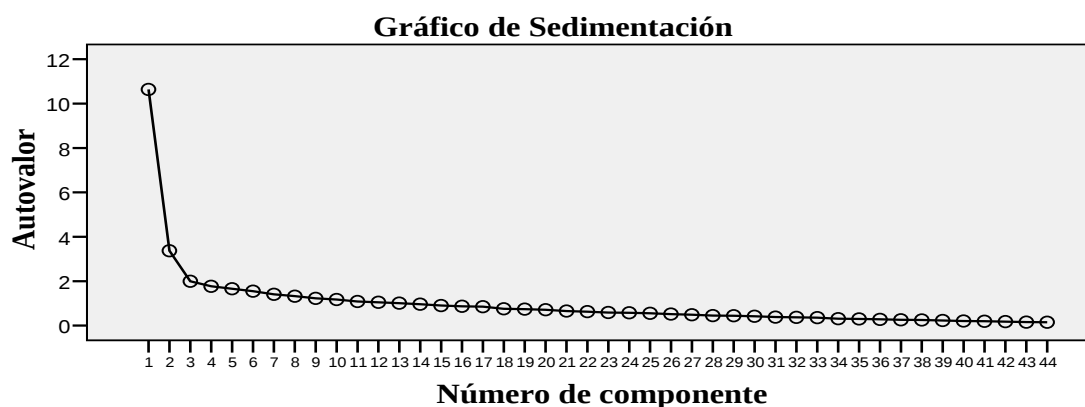


Figura 2. Gráfico de sedimentación BFI

En el primer factor se agruparon 25 ítems. Como se observa en la tabla 2 éstos hacen referencia a rasgos de personalidad positivos, es decir afirmaciones que indican que el político ideal posee esas características. Mientras que en el segundo factor se agruparon 16 reactivos, asociados a rasgos que podrían considerarse negativos, este factor hace referencia a la ausencia de esas características de personalidad en el político ideal, por tanto un menor puntaje en este factor indicaría una menor presencia de esas características en el político ideal. De tal manera, en el primer factor se agruparon los ítems que hacen referencia a rasgos deseables en el político ideal, mientras que el segundo factor comprendió los rasgos indeseables. La estructura factorial obtenida no se corresponde con la esperada teóricamente. Los ítems 1 (Es bien hablador), 2 (Tiende a señalar las faltas en otros) y 12 (Prefiere trabajos que son rutinarios), no cargaron en ninguno de los factores obtenidos (Ver Anexo C).

Tabla 2: Estructura factorial del BFI.

Factores teóricos esperados	Factores obtenidos	Factor 1 Rasgos Deseables	Factor 2 Rasgos Indeseables
Factor 1		32. Irradia entusiasmo 11. Está lleno de energía 40. Es asertivo	27. Es a veces tímido, inhibido 16. Tiende a ser callado 43. Es extrovertido, sociable (-) 6. Es reservado
Factor 2		41. Le gusta cooperar con los demás 7. Es generoso y ayuda a los demás 37. Es considerado y amable con casi todos 24. Es generalmente confiado 28. Es indulgente, no le cuesta perdonar	22. Es a veces maleducado con los demás 13. Empieza peleas con otros 33. Es a veces frío, distante
Factor 3		34. Hace planes y los sigue cuidadosamente 21. Persevera hasta terminar el trabajo 14. Es un trabajador cumplidor de confianza 29. Hace las cosas de manera eficiente 3. Es minucioso en el trabajo	25. Tiende a ser flojo, vago 42. Se distrae con facilidad 18. Tiende a ser desorganizado 8. Puede a veces ser algo descuidado
Factor 4		35. Mantiene la calma en situaciones difíciles 30. Se preocupa mucho por las cosas 19. Es emocionalmente estable, difícil de alterar 9. Es calmado, controla bien el estrés	15. Es depresivo, melancólico 38. Se pone nervioso con facilidad 26. Es temperamental de humor cambiante 4. Con frecuencia se pone tenso
Factor 5		31. Es ingenioso, analítico 20. Tiene una imaginación activa 23. Es inventivo 36. Le gusta reflexionar, jugar con las ideas 17. Valora lo artístico, lo estético 39. Es educado en arte, música y literatura 5. Es original, se le ocurren ideas nuevas 10. Tiene intereses muy diversos	44. Tiene pocos intereses artísticos

Nota. El símbolo – señala los reactivos que presentan cargas factoriales negativas.

Se obtuvieron los puntajes factoriales de cada participante, para esto se sumó el puntaje obtenido en cada ítem que carga en el factor y se dividió entre el número de ítems del factor; en el caso del ítem que presentó una carga factorial negativa, se invirtió la codificación de este reactivo y se sumó en el cálculo del puntaje factorial el ítem invertido.

En el factor 1 el puntaje mínimo fue de 1.12 y el máximo de 3.96; el promedio de los participantes fue de 3.31 ($s=0.36$), el coeficiente de covariación obtenido fue de 10.87%, por tanto es una distribución homogénea, además es leptocurtica ($Ku= 6.82$) y presenta una asimetría negativa ($As=-1.501$), es decir, las desviaciones a la media son mayores para los valores inferiores a esta medida de

tendencia central, como se evidencia en la figura 3 en esta distribución un sujeto presenta un puntaje factorial de 1.12, este constituye un dato extremo.

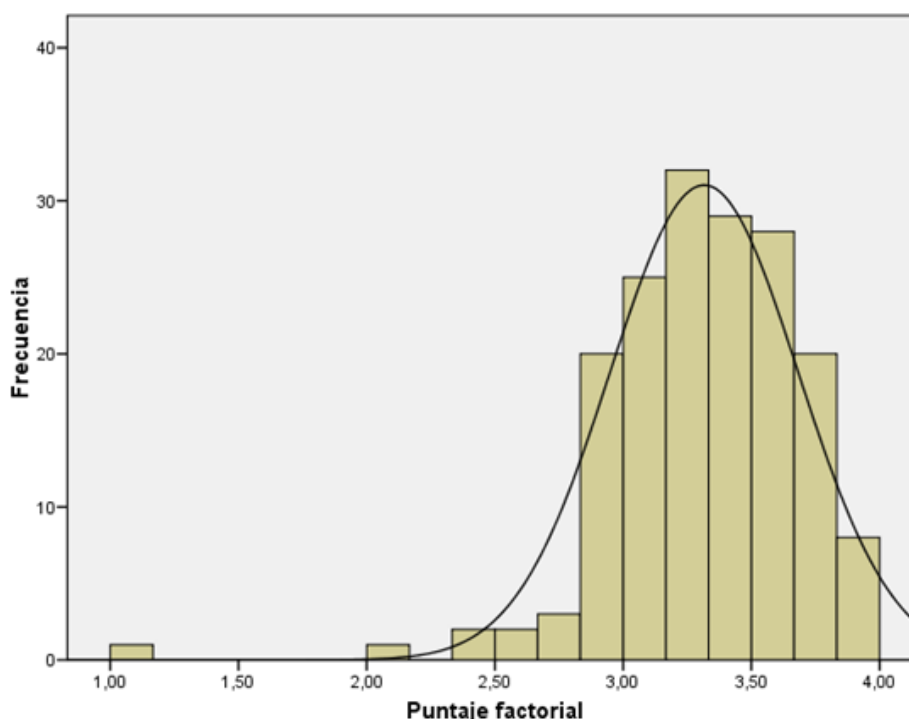


Figura 3. Histograma de distribución de puntajes factoriales para el factor 1

El puntaje mínimo en la distribución del factor 2 fue de 1, el valor máximo fue de 3.25; el promedio para esta distribución fue igual a 1.78 ($s=0.45$), el coeficiente de covariación fue de 25.28%, de tal manera es una distribución homogénea. Esta distribución de puntajes factoriales presenta una asimetría positiva ($As=1.04$), de tal manera, las desviaciones a la media son mayores para los puntajes superiores a ésta y es además leptocurtica ($Ku=0.977$), por tanto en comparación con una distribución normal, los puntajes tienden a concentrarse entorno a la media en mayor medida, lo cual se observa en la figura 4.

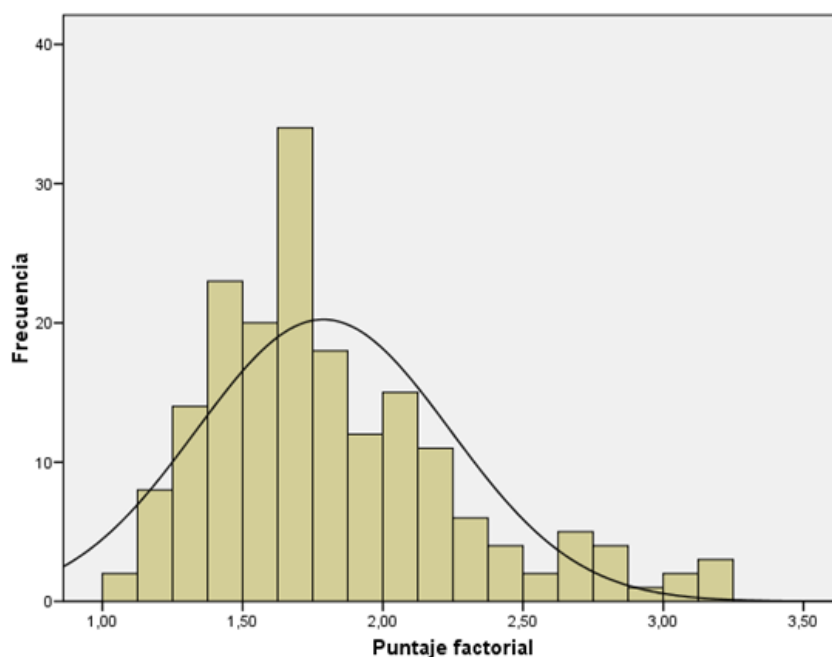


Figura 4. Histograma de distribución de puntajes factoriales para el factor 2

Cuestionario multifactorial de liderazgo, versión abreviada (MQL 5X)

Para la escala total se obtuvo un coeficiente Alpha de Cronbach de 0.682. Se observó que ninguno de los ítems al ser eliminado produjo un aumento significativo del coeficiente. Se presentó un coeficiente de correlación ítem-test bajo para el ítem 7 (Está ausente cuando lo necesitan; $r=0.066$), el ítem 20 (Piensa que los problemas deben llegar a ser crónicos antes de tomar acciones; $r=-0.0019$), el ítem 27 (Dirige su atención a las fallas que impiden alcanzar los objetivos; $r=0.041$), y el ítem 28 (Evita tomar decisiones; $r=-0.073$). El resto de los coeficientes de correlación para la escala variaban entre 0.10 y 0.51 (Ver Anexo D)

Se realizó un análisis factorial del instrumento para verificar la estructura que organiza los ítems que componen la escala. Para la escala total el valor obtenido en el índice KMO (0.804) indicó la adecuación de la muestra al análisis factorial, debido a la alta correlación entre los ítems que componen la escala total. El test de esfericidad de Barlett ($\chi^2 = 1967.521$; $p=0.00$) indicó que de igual forma hay una adecuación y relación significativa entre los ítems que componen la matriz de correlación y que son usados para el cálculo del análisis factorial.

El análisis factorial se llevó a cabo mediante el método de componentes principales, y se efectuaron 6 rotaciones mediante el método Varimax, usando la normalización de Keiser. Como se observa en la figura 5 el instrumento se organizó en dos factores. Estos dos factores explicaron el 31.17% de la varianza total. El primer factor presentó un autovalor de 7.42 y explicó el 20.63% de la varianza, mientras que el segundo factor explicó el 10.54% de la varianza con un autovalor de 3.79.

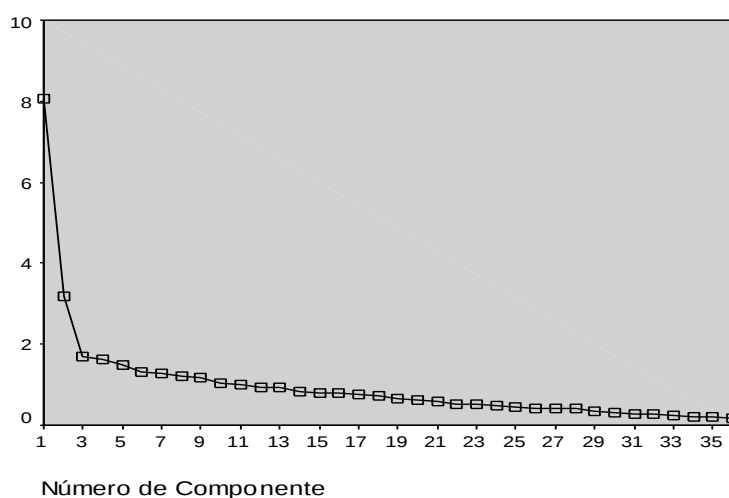


Figura 5. Gráfico de sedimentación MQL 5X

El primer factor estuvo compuesto por 24 ítems. Estos ítems agrupan las características asociadas tanto al liderazgo transformacional como transaccional. Ya en una investigación realizada por Ochoa y Pérez (1998) se reporta esta estructura heterogénea, y se afirma que los 2 primeros factores suelen solaparse en contenido. El segundo factor estuvo compuesto por 11 ítems y corresponde al factor de No Liderazgo. El ítem 27 aunque cargó en el factor uno, el monto es muy bajo (0,129) y por esto no se consideró como parte de este factor. Esta estructura factorial no se corresponde con la esperada teóricamente, en tanto que se espera una categorización mejor delimitada entre los dos primeros factores.

A continuación, la tabla 3 presenta los ítems que cargan en cada factor:

Tabla 3. *Cargas factoriales MQL 5X*

	1	2
1. Ayuda a los otros a cambio de sus esfuerzos	0.306	0.00002
2. Reexamina sus ideas críticas para evaluar si son adecuadas	0.463	-0.337
3. Cuando surgen temas importantes evita involucrarse	-0.233	0.563
4. Su atención está concentrada en irregularidades , errores excepciones y desviaciones de los estándares	0.183	0.278
5. Evita verse involucrado cuando surgen importantes discusiones	-0.244	0.585
6. Expresa sus valores y creencias más importantes	0.263	-0.190
7. Está ausente cuando lo necesitan	-0.186	0.519
8. Busca diferentes perspectivas cuando soluciona problemas	0.460	-0.289
9. Se expresa de manera optimista acerca del futuro	0.479	-0.0009
10. Incentiva a otros para que se asocien con él	0.501	-0.0004
11. Discute en términos específicos quien se responsabiliza por los objetivos de desempeño	0.447	-0.0003
12. Espera hasta que las cosa vaya mal para actuar	-0.335	0.420
13. Se expresa con entusiasmo acerca de las necesidades que deben ser satisfechas	0.593	-0.0004
14. Especifica la importancia de tener un fuerte sentido de propósito o voluntad	0.673	-0.0005
15. Invierte tiempo enseñando y entrenando	0.471	-0.0003
16. Aclara lo que se puede esperar recibir cuando son alcanzados los objetivos de desempeño	0.634	-0.0008
17. Demuestra que es un creyente firme de la afirmación si no está roto, no lo repares	-0.0002	0.588
18. Va más allá de sus propios intereses por el bienestar del grupo	0.474	-0.207
19. Trata a los otros como individuos más que como miembros del grupo	0.139	0.568
20. Piensa que los problemas deben llegar a ser crónicos antes de tomar acciones	-0.142	0.552
21. Actúa de forma tal que gana el respeto de los otros	0.581	0.0003
22. Concreta toda la atención en el manejo de los errores de las decisiones	0.370	0.379
23. Considera las consecuencias morales y éticas de sus decisiones	0.614	-0.0008
24. Está al tanto de todos los errores	0.449	-0.0004
25. Despliega un sentido de poder y confianza	0.623	-0.117
26. Estimula una visión apremiante del futuro	0.615	-0.156
27. Dirige su atención a las fallas que impiden alcanzar los objetivos	0.129	-0.0002
28. Evita tomar decisiones	-0.276	0.507
29. Considera a cada individuo diferente de los demás en cuanto a sus necesidades, habilidades y aspiraciones	0.314	-0.0002
30. Induce a los otros a que perciban los problemas desde diferentes ángulos	0.214	-0.0006
31. Ayuda a otros a desarrollar sus fortalezas	0.607	-0.179
32. Sigue nuevas formas de cómo completar las tareas	0.630	-0.177
33. Posterga las respuestas a preguntas urgentes	-0.0006	0.531
34. Enfatiza la importancia de tener un sentido colectivo de misión	0.686	-0.0005
35. Expresa satisfacción cuando los demás cumplen sus expectativas	0.645	-0.0005
36. Expresa confianza en que los objetivos serán realizados.	0.604	-0.005

Se obtuvieron los puntajes factoriales de cada participante, para esto se sumó el puntaje obtenido en cada ítem que carga en el factor 1 y 2 (respectivamente) y se dividió entre el número de ítems del factor. En el factor 1 el puntaje mínimo fue de 1.50 y el máximo 4; el promedio entre las personas que respondieron fue de 3.24 ($s=0.39$); esta distribución presentó un coeficiente de variación de 12.03%, lo cual permite decir que es homogénea. La distribución de puntajes de este componente es leptocurtica ($Ku= 2.42$) y con asimetría negativa ($As=-1.04$), ya que las desviaciones a la media son mayores para los datos inferiores a ésta, como se observa en la figura 6.

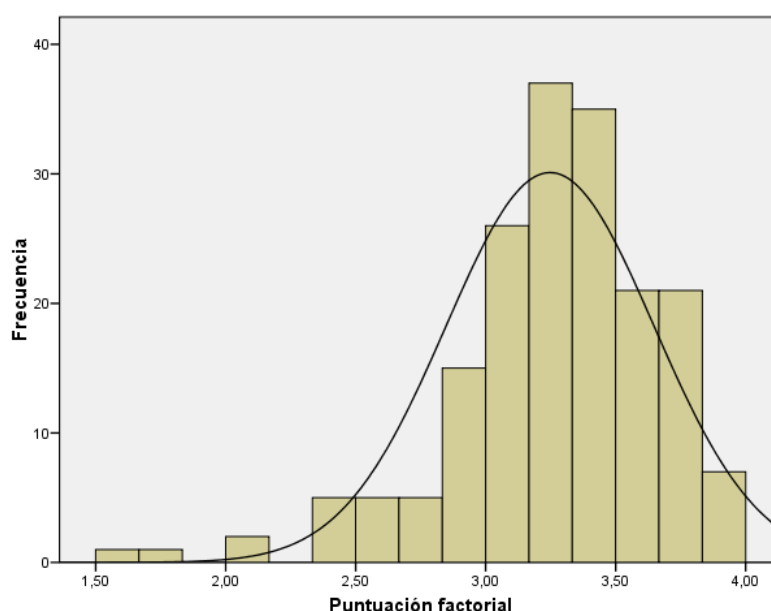


Figura 6: Histograma de distribución de puntajes factoriales para el factor 1

En el factor 2 el puntaje mínimo fue de 1.00 y el máximo 3.91; el promedio entre las personas que respondieron fue de 1.90 ($s=0.49$); esta distribución presentó un coeficiente de variación de 25.78%, lo cual indica que esta distribución es homogénea. Esta distribución de puntajes es leptocurtica ($Ku= 0.972$) y con asimetría positiva ($As=0.87$), pues las desviaciones a la media son mayores para los datos superiores a ésta, como se observa en la figura 7.

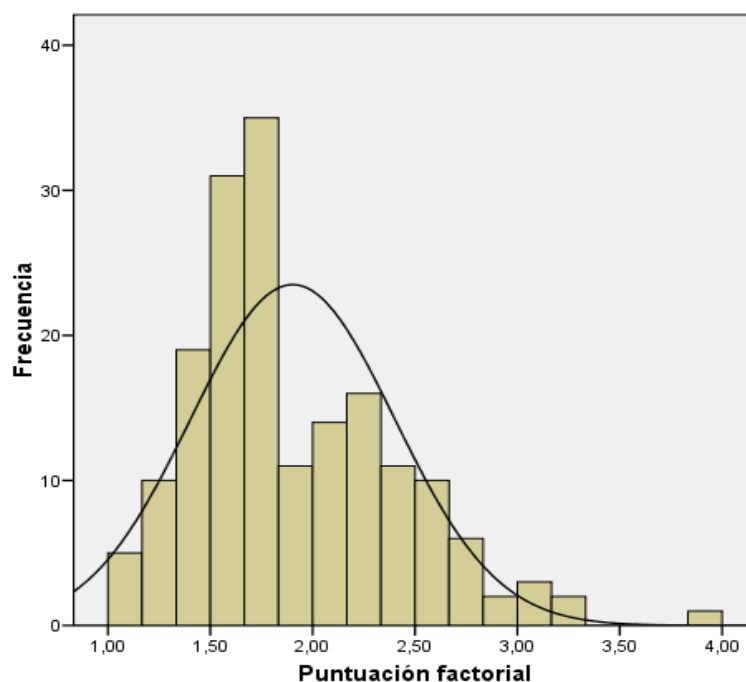


Figura 7: Histograma de distribución de puntajes factoriales para el factor 2

Dimensión Izquierda-derecha

Un 94 % de las personas encuestadas fueron capaces de autoubicarse en la dimensión, sólo 13 individuos no respondieron al ítem o dieron una respuesta no ajustada a la codificación, se colocaban como indefinidos o neutros, opciones que no estaban dentro de las alternativas de respuesta del instrumento. De las personas que no se autoubicaron en la dimensión cuatro eran estudiantes de la UCAB, el resto de la UBV. Para la muestra definitiva las personas que no lograron ubicarse en la dimensión fueron excluidas del análisis de datos.

En relación con la distribución de los sujetos en la dimensión, como se evidencia en la figura 8, se observó una tendencia de los estudiantes a colocarse en el punto 1, que corresponde con una postura extrema de izquierda y en el punto 4, que concierne a una inclinación hacia la ideología de derecha; en comparación con los demás puntos del continuo.

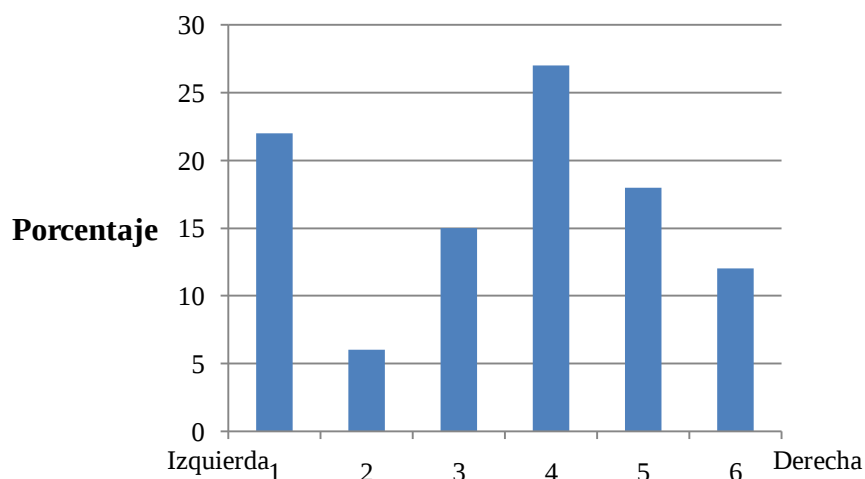


Figura 8. Distribución de participantes en la dimensión izquierda-derecha

El 75% de los encuestados en la UCAB indicó poseer una ideología de derecha, en contraposición con los encuestados en la UBV donde la mayoría se identificó con una postura de izquierda, el 60% de los estudiantes encuestados en la UBV se autoubicó en esta categoría.

En función de lo que se expone previamente se decidió eliminar el ítem 27 de la escala de liderazgo, en tanto que este está afectando la confiabilidad del instrumento. Además, al ser eliminados este ítem, hay otros que con relación a su contenido son equivalentes a las afirmaciones propuestas. Además de esto se decidió colocar un sombreado entre cada ítem para así poder disminuir el porcentaje de personas que marcan doble o se saltan un ítem como consecuencia del poco espacio entre éstos.

El instrumento definitivo se administró a 253 estudiantes (UCAB y UBV) seleccionados a partir de un muestreo por conveniencia, mediante el cual se les solicitó a los estudiantes ubicados dentro del campus universitario que completaran el instrumento presentado, asegurándoles que el uso de los datos era solo para fines de investigación. Al igual que para el estudio piloto se procedió a elaborar la base de datos de los resultados obtenidos y a realizar los análisis pertinentes.

Análisis de Datos

Los datos recolectados en la muestra piloto fueron cargados en una base elaborada en el programa SPSS versión 15.5, la cual comprendía una columna denominada ideología, donde se colocaba el puntaje de la dimensión izquierda derecha, éste puntaje se recodificó en dos categorías, los valores del 1 al 3 se codificaron como “0” representando la ideología de izquierda, los puntajes del 4 al 6 se clasificaron como ideología de derecha y codificaron como “1”. Además, la base de datos contenía tantas columnas como ítems componen al BFI y MQL 5X; en cada columna se cargó el puntaje del ítem, posteriormente se procedió a calcular los puntajes de cada factor de los instrumentos. También la base incluía una columna para cargar los datos de sexo, codificado como (1) el sexo femenino y (0) el sexo masculino; edad y universidad de procedencia, el valor “0” se empleó para identificar a los estudiantes de la UCAB y el valor “1” para los estudiantes de la UBV, la información de sexo, edad y universidad se empleó para describir la muestra. Este mismo procedimiento se realizó con los datos recolectados de la muestra definitiva.

Se analizó la confiabilidad de los instrumentos a partir del coeficiente alfa de Cronbach, el cual permite determinar la consistencia interna de la escala, es decir, el grado de estabilidad de las puntuaciones obtenidas por la prueba, lo cual proporciona una estimación de la exactitud de la medida obtenida (Anastasi y Urbina, 1998). Se realizó el análisis factorial, para analizar la organización de los datos (Anastasi y Urbina, 1998). Este análisis de confiabilidad y validez se realizó al igual, con los datos de la muestra final del estudio.

Se calculó la media, como medida de tendencia central, y la curtosis, asimetría y coeficiente de covariación, como medida de la dispersión de los datos; estos indicadores permitieron obtener el valor promedio de la distribución de frecuencia de las variables del estudio, la forma de la distribución y la heterogeneidad de los datos, con los cuales se realizó el análisis descriptivo de la muestra piloto y se realizó la descripción de la distribución de puntajes de la muestra final del estudio (Glass y Stanley, 1985).

Con el fin de comprobar las hipótesis de investigación se realizó un Análisis de Varianza Simple (ANOVA), el cual permite probar la diferencia entre dos o más

grupos con respecto a su significancia estadística (Kerlinger y Lee, 2002). Se realizó un ANOVA para cada una de las dimensiones factoriales obtenidas a partir del análisis de los datos, donde las dimensiones representan la variable dependiente continua y la ideología política, categorizada en izquierda (valor asignado 0) y derecha (valor 1), la variable independiente.

La prueba t también permite calcular la diferencia de medias entre dos grupos, los resultados serían idénticos a los obtenidos con el ANOVA (Kerlinger y Lee, 2002), sin embargo, se seleccionó esta última técnica, ya que por el número de contrastes a realizar el emplear la prueba t aumentaría la probabilidad de cometer el error tipo I. Se empleó el gráfico Q-Q normal y la prueba de Kolmogorov-Smirnov para verificar el supuesto de normalidad que subyace al ANOVA simple, además para verificar el supuesto de la homocedasticidad se calculó el test de Levene.

Se realizó un análisis adicional, para esto se calculó la correlación (producto momento de Pearson) entre las dimensiones de la variable liderazgo y la variable personalidad, dado que en los estudios de Moss y Ngu (2006) y De Vries (2008) se plantea la relación entre ambas, con independencia de la ideología política del participante, y esto agregaría evidencia con relación a este punto. Se espera que exista: (a) una asociación positiva entre extraversión, conciencia y el liderazgo de tipo transformacional, (b) una asociación negativa entre agradabilidad y liderazgo transaccional, (c) una asociación positiva entre la apertura a la experiencia y el liderazgo transformacional y (d) una asociación negativa entre la apertura a la experiencia y liderazgo transaccional.

Los análisis y cálculos estadísticos fueron realizados con el programa SPSS versión 15.0, empleando un $\alpha = 0.05$ en los casos pertinentes.

Consideraciones Éticas

Dentro de las consideraciones éticas a tener en cuenta en el presente estudio resalta el relacionado con la reactividad que pueden causar las preguntas, debido a la sensibilidad de la población en cuanto a temas políticos. Es posible que a raíz de esto los sujetos resguarden algún tipo de información o de opinión con relación al tema central del estudio (liderazgo político), considerando quizás que la información aportada pueda ser usada para fines políticos no revelados. Este tema puede

solventarse guardando el anonimato de los datos, y comunicándole de forma clara a los participantes que el acceso a los datos brutos (encuestas, cuestionarios) será restringido y usados para fines exclusivos de esta investigación. Estas consideraciones se basan en los Principios éticos y Código de Conducta de Psicología (APA, 2002), específicamente en el apartado número 8, referido a Publicación e Investigación, al igual que también tiene como base el artículo 60 del Código de Ética de Psicología de Venezuela, referido a los deberes éticos en el área de investigación

Por otra parte, es posible que como Hogg (2001) explica, las características de liderazgo son específicas no sólo a los contextos ambientales (ciudades, países, regiones), sino también están unidos al momento político en el cual se encuentre situado el líder. Es por esto que es posible que lo que busquen hoy en día los venezolanos en el político ideal no se relacione con lo que buscaban hace 10 años o con lo que buscarán dentro de un futuro cercano. Por lo cual a la hora de generalizar los resultados se deben tomar en cuenta estos factores, adaptando siempre sus conclusiones en función del momento político y social del país. Al extender estos resultados más allá de este contexto, se corre el peligro de extrapolar características que no son ajustables a la multiplicidad de determinantes que pueden estar involucrados en cada uno de los momentos socio políticos del país.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Descripción de la muestra

La muestra estuvo compuesta por un total de 253 estudiantes, de los cuales 130 pertenecían a la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) y 123 a la Universidad Bolivariana de Venezuela (UBV). El 41.9% (106) de los estudiantes encuestados eran hombres y el 56.5% (143) eran mujeres. El rango de edad abarcó desde los 16 años hasta los 30 años, con una media de 19.96 años ($s=2.61$). Específicamente, en el grupo de la UCAB el 41.10 % (53) eran hombres y el 58.91 % (76) eran mujeres; el rango de edad variaba entre los 17 y los 30 años ($x=19.71$; $s=1.75$). En el grupo de la UBV el 44.16 % (53) eran hombres y el 55.83 % (67) eran mujeres; el rango de edad abarcó de los 16 a los 30 años ($x=20.29$; $s=3.28$).

El 48.6 % de los estudiantes reportó ser de ideología de izquierda y el 51.4 % de derecha. De los estudiantes de la UVB, un 73.2% se identificó con la ideología de izquierda y un 26.8% con la ideología de derecha. Por el contrario la mayoría de los estudiantes de la UCAB, un 74.6% se identificó con la ideología de derecha, y el restante 25.4% con la ideología de izquierda, lo cual se observa en la tabla 4.

Tabla 4. Porcentaje y número de sujetos por sexo e ideología para cada universidad

UCAB				UBV					
Masculino	Femenino		Izquierda	Derecha	Masculino	Femenino		Izquierda	Derecha
41.1 %	58.9 %		25.4 %	74.6%	44.16 %	55.83%		73.2%	26.8%
(53)	(76)		(33)	(97)	(53)	(67)		(90)	(33)

Análisis psicométrico

Inventario de personalidad BFI

Solo para el cálculo de la confiabilidad se invirtió el puntaje de los ítems redactados hacia el polo negativo, éstos son: 2, 6, 8, 9, 12, 13, 16, 18, 19, 22, 25, 27, 33, 35, 42 y 44. El coeficiente Alpha de Cronbach obtenido para esta escala fue de 0.765; ninguno de los ítems al ser eliminado produjo un aumento significativo del coeficiente Alpha de Cronbach (Ver anexo E). Se presentó un coeficiente de

correlación ítem-test bajo para los ítems: 2 (Tiende a señalar las faltas en otros; $r=0.058$), 6 (Es reservado; $r=0.021$), 12 (Prefiere trabajos que son rutinarios; $r=0.095$) y 24 (Es generalmente confiado; $r=0.022$); el resto de los coeficientes de correlación ítem-test variaban entre 0.154 y 0.601.

Los datos del inventario de personalidad se organizaron en una estructura de dos factores, tal como se puede ver a partir del gráfico de sedimentación (Ver Anexo F). Estos dos factores explicaron el 31.871 % de la varianza de los datos. El factor 1 presentó un autovalor de 7.886 y explicó un 17.923 % de la varianza de los datos, el segundo factor tenía un autovalor de 6.137 y explicaba 13.949 % de la varianza. La estructura factorial se obtuvo mediante el método de componentes principales; se constató la adecuación de la muestra de datos para el cálculo del análisis factorial, ya que se rechazó la hipótesis nula del test de esfericidad de Barlett ($\chi^2=4328,728$; $\text{sig}=0.000$) y el índice KMO fue cercano a 1 (0.880). La extracción de los factores se realizó con el método Varimax, se efectuaron 3 rotaciones, usando la normalización de Keiser.

Como se observa en la tabla 5 en el primer componente se agruparon 24 ítems (14, 5, 36, 7, 20, 30, 17, 31, 34, 32, 21, 29, 39, 41, 37, 40, 35, 11, 9, 19, 10, 43, 23, 3) utilizando como criterio una carga factorial de 0.25 o superior; los cuales hacen referencia a características de personalidad deseadas en el político ideal (rasgos positivos), un mayor puntaje en este componente señalaba una mayor presencia de éstos rasgos. Mientras que en el segundo componente se agruparon los rasgos negativos o indeseados, a mayor puntaje en este componente mayor presencia de estas características en la figura política. El segundo componente comprende 15 ítems (38, 27, 22, 25, 18, 42, 15, 8, 16, 26, 33, 13, 4, 6, 44); los reactivos 1 (Es bien hablador), 2 (Tiende a señalar las faltas en otros), 12 (Prefiere trabajos que son rutinarios), 24 (Es generalmente confiado) y 28 (Es indulgente, no le cuesta perdonar) no cargaron de forma significativa en ninguno de los dichos.

Tabla 5. *Cargas factoriales BFI*

Ítem	Componente 1 Características deseadas	Componente 2 Características indeseadas
14. Es un trabajador cumplidor de confianza	0.678	-0.202
5. Es original, se le ocurren ideas nuevas	0.634	-0.126
36. Le gusta reflexionar, jugar con las ideas	0.631	-0.147
7. Es generoso y ayuda a los demás	0.629	-0.138
20. Tiene una imaginación activa	0.619	-0.168
30. Se preocupa mucho por las cosas	0.609	-0.047
17. Valora lo artístico, lo estético	0.585	0.010
31. Es ingenioso, analítico	0.585	-0.303
34. Hace planes y los sigue cuidadosamente	0.584	-0.264
32. Irradia entusiasmo	0.571	-0.247
21. Persevera hasta terminar el trabajo	0.570	-0.362
29. Hace las cosas de manera eficiente	0.563	-0.305
39. Es educado en arte, música o literatura	0.556	-0.209
41. Le gusta cooperar con los demás	0.544	-0.270
37. Es considerado y amable con casi todos	0.532	-0.148
40. Es asertivo	0.531	-0.289
35. Mantiene la calma en situaciones difíciles	0.511	-0.391
11. Está lleno de energía	0.51	-0.216
9. Es calmado, controla bien el estrés	0.454	-0.321
19. Es emocionalmente estable, difícil de alterar	0.435	-0.321
10. Tiene intereses muy diversos	0.416	0.132
43. Es extrovertido, sociable	0.373	-0.197
23. Es inventivo	0.313	-0.159
3. Es minucioso en el trabajo	0.269	-0.226
38. Se pone nervioso con facilidad	-0.07	0.692
27. Es a veces tímido, inhibido	-0.005	0.655
22. Es a veces maleducado con los demás	-0.335	0.642
25. Tiende a ser flojo, vago	-0.353	0.640
18. Tiende a ser desorganizado	-0.219	0.640
42. Se distrae con facilidad	-0.221	0.628
15. Es depresivo, melancólico	-0.295	0.606
8. Puede a veces ser algo descuidado	-0.044	0.601
16. Tiende a ser callado	0.077	0.544
26. Es temperamental, de humor cambiante	-0.280	0.540
33. Es a veces frío y distante	-0.150	0.509
13. Empieza peleas con otros	-0.421	0.499
4. Con frecuencia se pone tenso	-0.196	0.410
6. Es reservado	0.218	0.312
44. Tiene pocos intereses artísticos	-0.262	0.295
1. Es bien hablador	0.094	-0.214
2. Tiende a señalar las faltas en otros	-0.049	0.180
28. Es indulgente, no le cuesta perdonar	-0.133	0.166
12. Prefiere trabajos que son rutinarios	-0.066	0.127
24. Es generalmente confiado	0.118	0.029

Se obtuvieron los puntajes factoriales de cada participante, sumando el puntaje obtenido en los ítems que cargan en el componente y dividiéndolo entre el número de reactivos que lo integran. En el componente 1 el puntaje mínimo fue de 2.17 y el máximo 4; la media de esta distribución fue de 3.33 ($s=0.382$), la distribución presenta una asimetría negativa ($As.=-0.584$), lo que indica que las desviaciones a la media son mayores para los puntajes inferiores, y tiende a ser mesocúrtica ($Ku=-0.018$), ya que la distribución de puntajes se dispersa en forma similar a como se presenta en una distribución normal. De tal manera, en promedio los participantes se mostraron de acuerdo con la presencia de las características agrupadas en este factor en el político ideal (Ver Anexo G). Esta distribución se desvía de la normal ($K-S=0.095$; $\alpha=0.000$), como se observa en la figura 9.

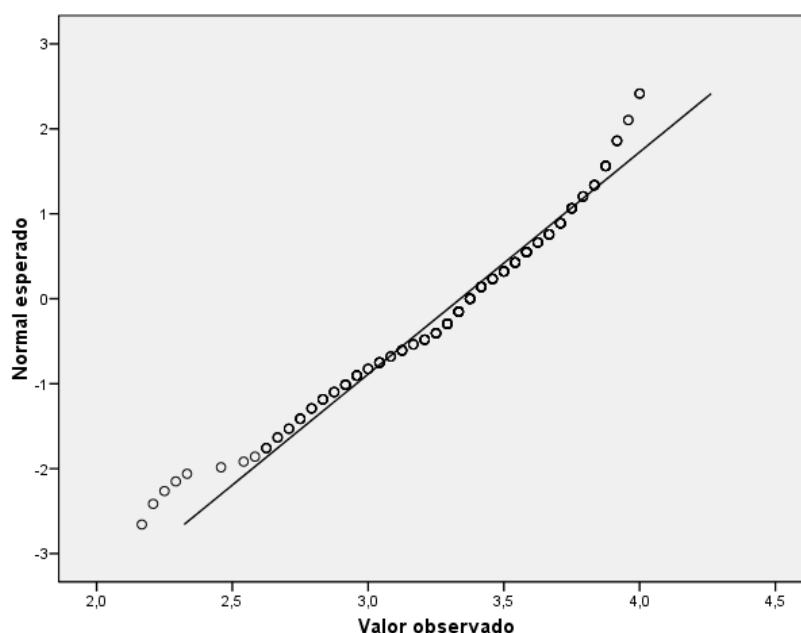


Figura 9. Gráfico Q-Q Normal para el factor Características Deseadas

El puntaje mínimo de la distribución del factor 2, rasgos indeseados, fue de 1, y el valor máximo fue de 3.20; en promedio los estudiantes presentaron un puntaje de 1.77 ($s= 0.434$); esta distribución de puntajes presenta una asimetría positiva ($As.= 0.662$), dado que las desviaciones de los puntajes a la media son mayores para los valores superiores; y es leptocúrtica ($Ku=0.387$), en tanto que la distribución de puntuaciones tiende a concentrarse en torno a la media en mayor medida que en una

distribución normal, en este caso los estudiante se mostraron en desacuerdo con la presencia de estas características en la figura del político ideal (Ver Anexo G). Esta distribución no se ajusta a la normal ($K-S=0.109$; $\alpha=0.000$), como se evidencia en la figura 10.

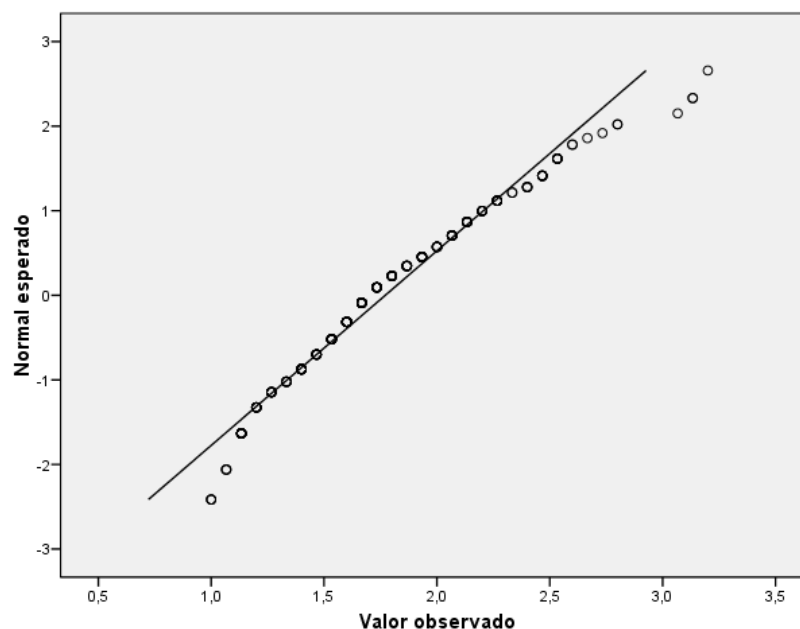


Figura 10. Gráfico Q-Q Normal para factor Características Indeseadas

Cuestionario multifactorial de liderazgo MQL-5X

Se obtuvo un coeficiente Alpha de Cronbach de 0.775, ninguno de los ítems al ser eliminado produjo un aumento significativo del valor del coeficiente (Ver Anexo H). El coeficiente de correlación ítem-test fue bajo para los ítems 3 (Cuando surgen temas importantes evita involucrarse; $r=-0.077$), 17 (Demuestra que es un creyente firme de la afirmación si no está roto, no lo repares; $r=0.035$), 20 (Piensa que los problemas deben llegar a ser crónicos antes de tomar acciones; $r=-0.007$), 27 (Evita tomar decisiones; $r=-0.095$) y 32 (Posterga las respuestas a preguntas urgentes; $r=0.057$). El resto de los coeficientes variaba entre 0.16 y 0.533.

Se realizó el análisis factorial del instrumento mediante el método de componentes principales; el índice KMO (0.887) indicó la adecuación de la muestra, debido a la alta correlación entre los ítems que componen la escala total; al igual hay una adecuación y relación significativa entre los ítems que componen la matriz de

correlación, pues se rechazó la hipótesis nula del test de esfericidad de Barlett ($\chi^2 = 3132.414$; $p=0.00$). Al analizar el gráfico de sedimentación (Ver Anexo I), se observó que el instrumento se organizaba en dos factores. Estos dos componentes explicaron el 34.32% de la varianza total. El primer componente presentó un autovalor de 8.36 y explicó el 23.88 % de la varianza, mientras que el segundo componente explicó el 10.43% de la varianza con un autovalor de 3.65. La extracción se realizó con el método Varimax, se efectuaron 3 rotaciones, usando la normalización de Keiser.

Utilizando como criterio una carga factorial mayor o igual a 0.25, el primer factor estuvo compuesto por 25 ítems (34, 30, 31, 21, 25, 26, 35, 15, 10, 9, 24, 13, 18, 8, 23, 14, 16, 33, 2, 29, 11, 6, 1, 22, 28) , estos ítems comprenden las características asociadas tanto al liderazgo transformacional como transaccional. El segundo factor agrupaba 9 ítems (32, 17, 20, 12, 27, 7, 3, 5, 19) y corresponde con el factor teórico Liderazgo Laissez faire; el ítem 4 (Su atención está concentrada en irregularidades, errores, excepciones y desviaciones de los estándares) no cargó en ningún componente. En la tabla 6 se pueden observar los ítems que cargaron en cada factor:

Tabla 6. *Cargas Factoriales MLQ-5X*

	Factor 1	Factor 2
34. Expresa satisfacción cuando los demás cumplen sus expectativas	0,720	-0.054
30. Ayuda a otros a desarrollar sus fortalezas	0.668	-0.252
31. Sugiere nuevas formas de cómo completar las tareas	0.650	-0.199
21. Actúa de forma tan que gana el respeto de los otros	0.641	-0.239
25. Despliega un sentido de poder y confianza	0.636	-0.077
26. Estimula una visión apremiante del futuro	0.634	-0.065
35. Expresa confianza en que los objetivos serán realizados	0.630	-0.191
15. Invierte tiempo enseñando y entrenando	0.616	-0.038
10. Incentiva a otros para que se asocien con él	0.614	0.177
9. Se expresa de manera optimista acerca del futuro	0.612	-0.029
24. Está al tanto de todos los errores	0.609	-0.117
13. Se expresa con entusiasmo acerca de las necesidades que deben ser satisfechas	0.585	-0.105
18. Va más allá de sus propios intereses por el bienestar del grupo	0.578	-0.203
8. Busca diferentes perspectivas cuando soluciona problemas	0.574	-0.130
23. Considera las consecuencias morales y éticas de sus	0.572	-0.198

decisiones		
14. Especifica la importancia de tener un fuerte sentido de propósito o voluntad	0.553	-0.125
16. Aclara lo que se puede esperar recibir cuando son alcanzados los objetivos de desempeño	0.548	-0.161
33. Enfatiza la importancia de tener un sentido colectivo de misión	0.527	-0.040
2. Reexamina sus ideas críticas para evaluar si son adecuadas	0.521	-0.197
29. Induce a los otros a que perciban los problemas desde diferentes ángulos	0.477	-0.175
11. Discute en términos específicos quién se responsabiliza por los objetivos del desempeño	0.400	-0.100
6. Expresa sus valores y creencias más importantes	0.359	-0.163
1. Ayuda a otros a cambio de sus esfuerzos	0.346	0.123
22. Concreta toda la atención en el manejo de los errores de las decisiones	0.333	0.221
28. Considera a cada individuo diferente de los demás en cuanto a sus necesidades, habilidades y aspiraciones	0.291	0.011
32. Posterga las respuesta a preguntas urgentes	-0.066	0.727
17. Demuestra que es un creyente firma de la afirmación “si no está roto no lo repares”	-0.076	0.692
20. Piensa que los problemas deben llegar a ser crónicos antes de tomar acciones	-0.116	0.692
12. espera hasta que las cosas vayan mal para actuar	-0.408	0.622
27. Evita tomar decisiones	-0.217	0.576
7. Está ausente cuando lo necesitan	-0.289	0.509
3. Cuando surgen temas importantes evita involucrarse	-0.196	0.494
5. Evita verse involucrado cuando surgen temas importantes discusiones	-0.382	0.441
19. Reta a los otros como individuos más que como miembros del grupo	-0.177	0.354
4. Su atención está concentrada en irregularidades, errores, excepciones y desviaciones de los estándares	-0.036	0.216

Se obtuvieron los puntajes factoriales de cada participante, para esto se sumó el puntaje obtenido en cada ítem que carga en el componente 1 y 2 (respectivamente) y se dividió entre el número de ítems del componente. En el componente 1, liderazgo transformacional/transaccional, el puntaje mínimo fue de 1.88 y el máximo fue 4.00; el promedio entre las personas que respondieron fue de 3.24 ($s=0.37$); esta distribución presenta una asimetría negativa (-0.565), lo que indica que las desviaciones de los puntajes con relación a la media son mayores para los valores inferiores a ésta; y es leptocurtica ($Ku= 1.16$), puesto que la distribución tiende a concentrarse en torno a la media más que en una distribución normal; un mayor

puntaje en este factor indica una mayor presencia del estilo de liderazgo transformacional/transaccional en el político ideal, lo que se traduce en que la mayoría de los evaluados se mostraron de acuerdo con que el político ideal posea este tipo de liderazgo (Ver Anexo J). Esta distribución no se ajusta a la normal ($K-S=0.065$; $\alpha=0.011$), lo cual se observa en la figura 11.

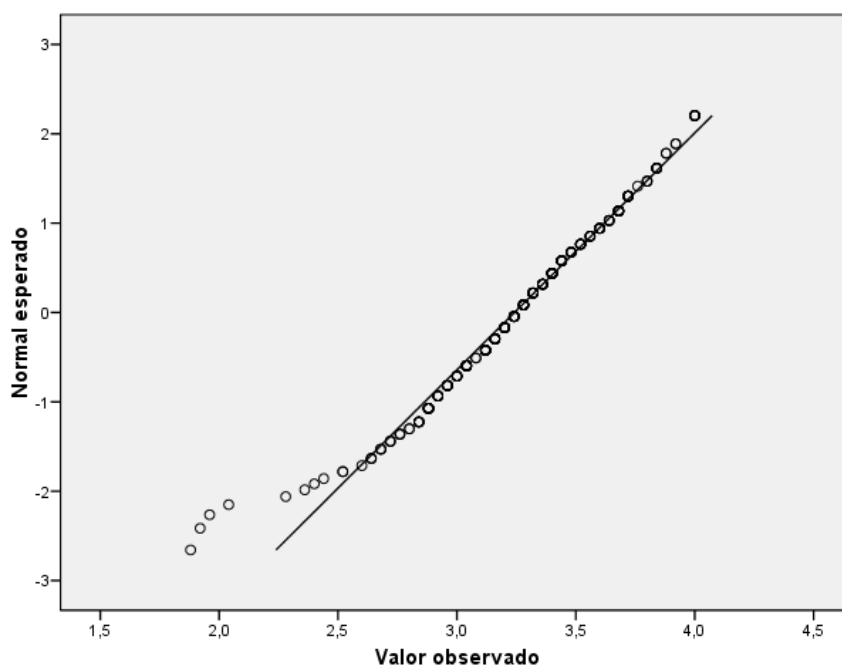


Figura 11. Gráfico Q-Q Normal para el factor Liderazgo Transformacional/Transaccional

En el factor 2 el puntaje mínimo fue de 1.22 y el máximo 3.22; el promedio fue de 1.95 ($s=0.414$), es una distribución con asimetría positiva ($As= 0.653$), lo que señala que las desviaciones de los puntajes a la media son mayores para los valores superiores; y es leptocurtica ($Ku=0.105$), puesto que la distribución de puntajes tiende a concentrarse en torno a la media más que en una distribución normal; un puntaje alto en este factor se asocia a la presencia del estilo de liderazgo laissez faire en el político ideal (Ver Anexo J), lo que indica que la mayoría de las personas encuestadas se encontraban en desacuerdo con la presencia de este estilo de liderazgo en el político ideal. Como se evidencia en la figura 12, la distribución de datos no se ajusta a la normal ($K-S=0.118$; $\alpha= 0.000$).

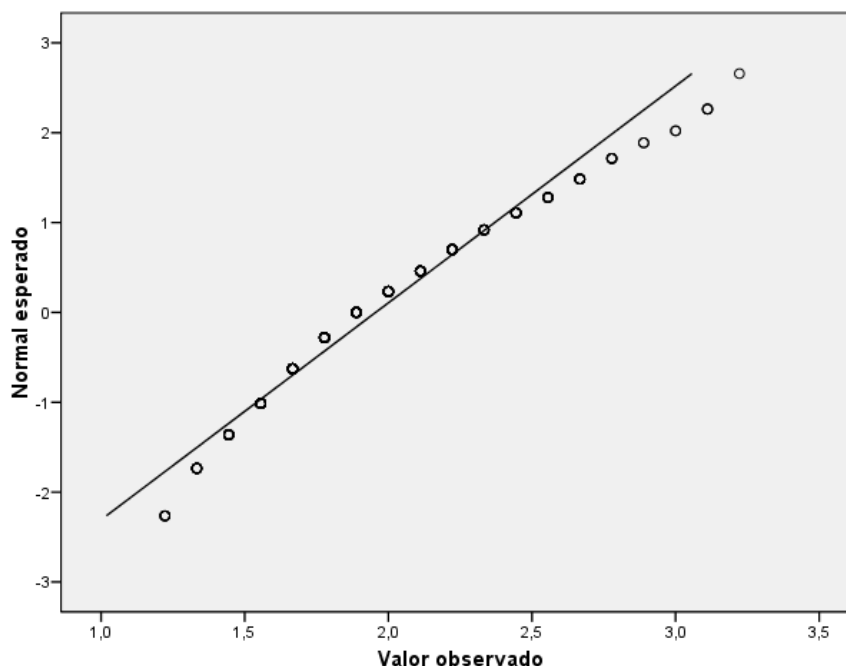


Figura 12. Gráfico Q-Q Normal para el factor Liderazgo Laissez Faire

Se obtuvieron correlaciones estadísticamente significativas entre los componentes de las variables personalidad y liderazgo ($\alpha=0.000$), como se evidencia en la tabla 7. El valor del coeficiente para la relación entre características deseadas de personalidad y liderazgo transformacional/transaccional fue alto y positivo ($r=0.715$), lo cual señala que la presencia de atributos deseados de personalidad en el político ideal se asocia con el estilo de liderazgo transformacional/transaccional en esta figura. Al contrario, la correlación entre características deseadas y liderazgo laissez faire fue moderada y negativa ($r=-0.428$), de tal forma la atribución de características deseadas al político ideal se asocia con la ausencia de este tipo de liderazgo.

Tabla 7. Correlaciones dimensiones de personalidad y liderazgo

	Liderazgo transformacional/transaccional	Liderazgo laissez faire
Características deseadas	0.715 ($\alpha=0.000$)	-0.428 ($\alpha=0.000$)
Características no deseadas	-0.453 ($\alpha=0.000$)	0.548 ($\alpha=0.000$)

La correlación entre características no deseadas de personalidad y liderazgo transformacional/transaccional fue moderada baja y negativa ($r = -0,453$), indicando esto que la presencia de atributos indeseados de personalidad se asocia con la ausencia del estilo de liderazgo transformacional/transaccional en el político ideal. Para la relación entre características no deseadas y liderazgo laissez faire el monto del coeficiente fue moderado y positivo ($r = 0,548$), es decir, que puntajes elevados en el factor características no deseadas se relaciona con puntajes altos en el factor laissez faire, señalando que la presencia de atributos negativos de personalidad se asocia con un político ideal que posee un liderazgo laissez faire.

Para analizar las diferencias entre los grupos se realizó un Análisis de Varianza. Se viola el supuesto de homogeneidad de varianza para los componentes de personalidad, ya que se rechazó la hipótesis nula del test de Levene, como se evidencia en la tabla 8 ($\alpha < 0,05$). Sin embargo, tal como menciona Ferrán (2001) y Pagano (2006) el análisis de varianza es una prueba robusta y por esto es relativamente insensible a las violaciones a la homogeneidad de la varianza, siempre que las muestras sean del mismo tamaño, condición que se cumple en la presente investigación. Para los factores de liderazgo se aceptó la hipótesis nula, lo cual señala la homogeneidad de varianza entre los grupos. No se cumple el supuesto de normalidad del análisis de varianza, pues las distribuciones de puntajes para los componentes obtenidos en personalidad y liderazgo no se ajustan a la normal, sin embargo Ferrán (2001) y Pagano (2006) señalan que la no normalidad tiene pocos efectos sobre el contraste de F por lo que se prosiguió con la comparación de medias.

Tabla 8. *Test de Homogeneidad de Varianza*

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
Características deseadas	7,779	1	251	,006
Características indeseadas	12,810	1	251	,000
Liderazgo transformacional/transaccional	2,809	1	251	,095
Liderazgo laissez faire	2,093	1	251	,149

Se encontraron diferencias significativas entre las medias de los grupos en el factor características no deseadas ($F = 5,736$, $\alpha = 0,017$), lo cual se observa en la tabla

9, siendo la media del grupo de ideología de derecha ($X=1.70$) más baja que la del grupo de ideología de izquierda ($X=1.83$). Se calculó la magnitud del efecto para este contraste estadístico y se encontró que la proporción de varianza en el factor de características no deseadas que es explicada por la varianza en la variable ideología política es pequeña ($\eta^2= 0.022$). La diferencia entre las medias indicó que los estudiantes con una ideología de derecha rechazaban en mayor medida la presencia de atributos negativos en el político ideal en comparación con universitarios de ideología de izquierda.

Tabla 9. *Contraste ANOVA*

		ANOVA				
		Suma Cuadrática	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Características deseadas	Entre Grupos	,531	1	,531	3,661	,057
	Intra Grupos	36,378	251	,145		
	Total	36,909	252			
Características no deseadas	Entre Grupos	1,064	1	1,064	5,736	,017
	Intra Grupos	46,545	251	,185		
	Total	47,609	252			
Liderazgo transformacional/transaccional	Entre Grupos	,946	1	,946	6,796	,010
	Intra Grupos	34,952	251	,139		
	Total	35,898	252			
Liderazgo laissez faire	Entre Grupos	1,604	1	1,604	9,675	,002
	Intra Grupos	41,612	251	,166		
	Total	43,216	252			

También se encontraron diferencias significativas entre las medias de los grupos en el factor liderazgo transformacional/transaccional ($F=6.796$, $\alpha= 0.010$), siendo en este caso la media del grupo de ideología de derecha ($X=3.30$) mayor que la media de aquellos de ideología de izquierda ($X=3.17$), lo cual señaló que las personas con una ideología de derecha prefieren en mayor medida este estilo de liderazgo en el político ideal que personas de ideología de izquierda. El valor de η^2 es de 0.026, por lo cual la magnitud del efecto fue baja para este contraste.

De igual forma, se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre las medias de los grupos en el factor liderazgo laissez faire ($F=9.675$, $\alpha=0.002$), encontrándose que la media de los estudiantes de ideología de izquierda ($X=2.037$) es mayor que la de aquellos pertenecientes a la de ideología de derecha ($X=1.878$)

(Ver Anexo K). Se obtuvo un η^2 de 0.037, lo que indica que solo el 3% de la varianza del factor liderazgo laissez faire fue explicado por la varianza en la variable ideología política. La diferencia entre medias indicó que los estudiante con una de ideología de derecha están más en desacuerdo que estudiante con ideología de izquierda con relación a que el político ideal posea un estilo de liderazgo laissez faire

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La estructura factorial de los instrumentos utilizados no se correspondió con la esperada desde el punto de vista teórico. El instrumento de personalidad se organizó en dos factores que corresponden a las características de personalidad deseadas y no deseadas en el político ideal, a diferencia de los cinco factores propuestos por el modelo de personalidad utilizado en la presente investigación. Esta escala usualmente se utiliza en formato de autoreporte (Bennet-Martínez y John, 1998) y en esta oportunidad se utilizó de forma apreciativa para evaluar los rasgos de una figura irreal.

En la investigación realizada por Roets y Van Hiel (2009) el instrumento se utilizó de igual manera, es decir, para evaluar los rasgos de personalidad del político ideal; en esta investigación se utilizó el NEO-FFI (60 ítems) para medir personalidad, una escala que igualmente se basa en el modelo de los cinco grandes factores, pero es más larga que el BFI (44 ítems). Además, la muestra empleada no estaba compuesta exclusivamente por estudiantes universitarios, sino que abarcaba a personas que ya habían terminado estudios universitarios (57.7%), con un promedio de edad de 39,4 años y vivían en Bélgica, características que los diferencian de la muestra usada en esta investigación. Estos autores sí obtienen la estructura factorial esperada utilizando el instrumento de esta manera.

Los resultados de la presente investigación sugieren que en el caso de los estudiantes universitarios, la atribución de características de personalidad no se realiza en función de las características que posee el individuo, como plantean Caprara y Zimbardo (2004). Pareciera que en lugar de tomarse a sí mismos como referencia al momento de caracterizar a esta figura, los estudiantes poseen una visión menos detallada y más simple, que los lleva a percibir solamente características buenas o malas. Se corrobora que el instrumento se organizó de esta manera dado que, tanto en el estudio piloto como en la muestra definitiva, se obtiene la misma estructura factorial.

De igual forma, el instrumento de liderazgo se organizó en dos factores, y no en los tres factores esperados; sin embargo, el segundo factor obtenido se corresponde con el factor *laissez faire* que plantea la teoría. El primer factor agrupa

el estilo de liderazgo transformacional y transaccional, y tal como menciona Robbins (2004) estos dos estilos no tienen por qué ser mutuamente excluyentes, ya que un mismo líder puede emplear ambos tipos de liderazgo de acuerdo a las diferentes situaciones (Bass, 1985). Por su parte en Venezuela, autores como Ochoa y Pérez (1998) encuentran interacción entre los ítems de los diferentes factores. Se constata esta estructura factorial, en tanto que se repiten estos resultados tanto en el estudio piloto como con la muestra definitiva

Por tanto, pareciera que los resultados hacen referencia, al igual que en personalidad, a un conjunto de características de liderazgo deseadas y no deseadas en la figura del político ideal. Probablemente esta visión más simple y menos detallada de esta figura se deba al ambiente de polarización política del país, que lleva a las personas a simplificar su visión del fenómeno político. De hecho, estudios hechos en Venezuela (Oropeza, Carrasquero y Welsch, 2001) confirman cómo la polarización política reinante en el país después de 1998 y para el momento de esta investigación, no sólo simplifican la visión compleja de la realidad política, sino que esa polarización es la variable que mejor explica el grado de apoyo o rechazo hacia las propuestas presidenciales de la actual administración, lo cual niega empíricamente la hipótesis de que son los sectores más pobres o más desfavorecidos quienes estarían más a favor de dichas propuestas.

Los datos señalan que el uso de la dimensión izquierda-derecha para evaluar la ideología política de las personas es apropiada, tal y como lo reportan Codetta (1990), Baloyra y Torres (1993), las investigaciones realizadas por la Red Universitaria de Estudios Políticos (1998-1999), Carrasquero (1994) y García (2003). En la presente investigación se confirma la adecuación de esta dimensión en tanto que se encuentra una diferencia en los porcentajes de personas de ideología de izquierda y de derecha en función de la universidad, encontrándose mayor proporción de estudiantes que se autocalifican como de ideología de derecha en la UCAB y mayor proporción de estudiantes autocalificados como de ideología de izquierda en la UBV, como cabría esperarse de acuerdo con la tendencia política mayoritaria (apoyo o rechazo al gobierno) manifestada por los estudiantes de cada universidad en el contexto de polarización político actual, independientemente del significado otorgado por cada estudiante a esta terminología. Es necesario subrayar

aquí que en el contexto de polarización y resemantización políticas actuales en Venezuela, el gobierno se autocalifica como de “izquierda”, y califica a quienes se le oponen como de “derecha”. Más allá de la excesivo reduccionismo y simplificación teórica de tal clasificación artificialmente dicotómica, lo cierto es que, como consecuencia de ello, se ha vuelto un lugar común asociar de manera forzada “izquierda” con “apoyo al gobierno”, y “derecha” con “rechazo al gobierno”. La correcta interpretación politológica y significado estricto de tales términos (de izquierda y derecha) escapa a los objetivos de la presente investigación. De hecho, se parte metodológicamente del principio de la “autoubicación” ideológica, buscando la relación de ella con rasgos de personalidad y estilo de liderazgo atribuidos al político ideal. Pero la observación sobre la particular interpretación que estos polos de la topografía política parecen tener en la Venezuela de hoy, es necesaria para una cabal interpretación de los resultados del estudio.

En la presente investigación se corrobora también la relación entre las variables de personalidad y liderazgo, tal y como lo mencionan Moss y Ngu (2006) y De Vries (2008), encontrándose en este caso que la atribución de un estilo de liderazgo transaccional/transformacional se asocia con la presencia de características de personalidad deseadas en esta figura y la ausencia de las características indeseadas. Por su parte, se encontró que la atribución de un estilo de liderazgo *laissez faire* se relaciona con la presencia de características de personalidad no deseadas y la ausencia de características deseadas. Estos resultados aportan validez a la medida utilizada, en tanto que al igual que lo reportado por otros autores (Moss y Ngu, 2006; De Vries, 2008) se encuentran asociaciones estadísticamente significativas entre las variables personalidad y liderazgo.

No se obtiene evidencia que sustente estadísticamente las hipótesis de investigación, ya que no se consiguieron los factores en los cuales se basaron dichas hipótesis, siendo necesario analizar los datos en función de la estructura bifactorial encontrada tanto para la variable personalidad como para la variable liderazgo. Sin embargo, se encontraron diferencias significativas en las características de personalidad y liderazgo atribuidas en función de la ideología política. Estas diferencias parecen obedecer al hecho de que aquellos estudiantes que se

autoubicaron como de ideología de derecha presentaron una visión más extrema de esta figura.

Estas diferencias parecen señalar que las personas con distintos tipos de ideología no vislumbran en sí mismo características de personalidad y estilos de liderazgo disímiles, sino que estas diferencias obedecen a que los de ideología de derecha reportan un mayor acuerdo con relación a la presencia de esas características en el político ideal en comparación con aquellas que se autocalifican como con ideología de izquierda. Roets y Van Hiel (2009) hacen referencia a esta posibilidad, pues señalan que el hecho de que un político puntúe alto en ciertos rasgos evaluados por sus seguidores, no implica que votantes por otro candidato no deseen esos rasgos en su representante. La ideología política explica parte de las diferencias en las características de personalidad y estilo de liderazgo atribuido al político ideal, pero es necesario tomar en cuenta que la proporción explicada por esta variable en el presente estudio es pequeña, lo que sugiere que esta variabilidad puede ser explicada por otros factores además de la ideología política.

Tanto las personas de ideología de derecha como los de izquierda buscan, en cuanto a características de personalidad, a un líder que ayude y coopere con los demás, sea analítico y reflexivo, con una imaginación activa, que esté lleno de energía e irradie entusiasmo, que sea un trabajador perseverante y eficiente, y que valore los aspectos culturales. En cuanto al estilo de liderazgo deseado en el político ideal, se busca en ambos casos a un líder que premie o sancione en virtud de si el rendimiento de los seguidores es acorde o no a lo esperado, y que provoque cambios en sus seguidores a partir de concientizarlos acerca de la importancia y el valor que reviste alcanzar los objetivos, y que a su vez incite a trascender los intereses personales en virtud de las metas del colectivo. Por el contrario los estudiantes universitarios, independientemente de su autoubicación ideológica, no desean que el político ideal sea descuidado, flojo, inestable emocionalmente, maleducado y tímido, ni tampoco que ejerza un tipo de liderazgo en el cual espere a que los problemas lleguen a ser crónicos para actuar.

Es importante resaltar que a pesar del ambiente de polarización política actual en donde se espera que hayan planteamientos mutuamente excluyentes (Lozada, 2008), los resultados obtenidos señalan que existe una visión compartida con

relación al político ideal que se desea, independientemente de la ideología política que se manifieste. Es a partir de este punto en común sobre lo que habría que trabajar para obtener un liderazgo más representativo de todas las corrientes políticas del país. Este hallazgo permite ser optimistas acerca de la posibilidad de construir consensos sobre el liderazgo necesario para el país, que engloben las diferentes posturas y parcialidades más allá de la polarización y las divisiones políticas actuales.

CONCLUSIONES

1. Las hipótesis específicas planteadas en la investigación fueron:

1.1 Las personas que indiquen identificarse con la ideología política de izquierda obtendrán puntajes altos en apertura a la experiencia, agradabilidad y extraversión, y puntajes bajos en conciencia; mientras que aquellas que se identifiquen con la ideología política de derecha obtendrán puntajes altos en conciencia, y bajos en apertura a la experiencia, agradabilidad y extraversión.

1.2 Las personas que indiquen identificarse con la ideología política de izquierda obtendrán puntajes altos en la dimensión de liderazgo de tipo transformacional, mientras que aquellas que se identifiquen con la ideología de derecha obtendrán puntajes altos en la dimensión de liderazgo de tipo transaccional

Los datos obtenidos se organizaron en una estructura factorial distinta a la planteada por el modelo de los cinco grandes factores de personalidad y el modelo de liderazgo transformacional y transaccional de Bass (1985), y es por esta razón que no se obtuvo evidencia estadística que permitiera verificar estas hipótesis.

2. Se evidenció la tendencia de los estudiantes de la UCAB a autocalificarse como pertenecientes a una ideología de derecha, mientras que los estudiantes de la UBV presentaron la postura opuesta (izquierda). Sin embargo, hay que considerar que pueden existir diversas concepciones de lo que esta terminología significa para cada estudiante.

3. Se encontraron diferencias estadísticamente significativas en las dimensiones de personalidad y liderazgo, que pueden ser explicadas por la tendencia de las personas que se autoubican dentro de la categoría de ideología de derecha a responder en los extremos de la escala utilizada.

4. A pesar de las diferencias encontradas, tanto las personas que se califican como de ideología de derecha o de izquierda buscan un político cooperador, analítico y reflexivo, perseverante, eficiente, que aprecie las expresiones culturales, creativo y entusiasta. Por otra parte, desean que transmita la importancia de alcanzar los objetivos, generando cambios en sus seguidores y que además recompense el alcanzar las metas planteadas

RECOMENDACIONES

Esta investigación fue realizada en un momento de alta polarización política y social en Venezuela, por lo que pudo haber una mayor sensibilidad en los individuos con relación a los temas planteados en la investigación. Es por esta razón que se sugiere replicar el estudio cuando las condiciones políticas sean distintas a las presentes actualmente para observar si se presentan o no diferencias. Además, los datos fueron recolectados en un período cercano a las elecciones presidenciales lo que pudo haber generado aún más sensibilidad en los sujetos, por lo que pudiese ser relevante realizar la investigación en un momento distante a este tipo de situaciones. También sería recomendable ampliar la muestra de la investigación incluyendo a participantes del interior del país, dado que Caracas al ser una ciudad urbanizada y de mayor actividad política, pudiese ser más propensa a la polarización que otras ciudades del interior.

Los resultados de esta investigación pudiesen estar mediados por el hecho de haber utilizado una escala de autorreferencia para medir la ideología política. El uso de esta escala corresponde a que no se dispone de un instrumento que permita evaluar con precisión esta variable, ya que su significado es cambiante y depende de las circunstancias políticas y sociales de cada país. En el caso particular de Venezuela es difícil identificar a qué hace alusión este término en cada participante, pues no se tiene la certeza de si en su autoubicación se está refiriendo a la dimensión de ideología o si más bien optaron por usar una dimensión más práctica ubicándose en los polos gobierno o antigobierno.

Por último, sería importante considerar otros factores que pudiesen dar cuenta de las diferencias encontradas en la presente investigación. Como posibles variables se sugiere la polarización política, la deseabilidad social y el conocimiento sobre opciones políticas concretas, ya que en la actualidad existe una figura política reconocida y claramente asociada a una tendencia mientras que en el polo opuesto no existe esta figura, al menos para el momento de la investigación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adamo, O., y García, V. (1999). Derecha e izquierda: ¿dos cajas vacías? En L. Oblitas (Ed.), *Psicología política* (pp. 197-218). México: Plaza y Váldes
- Alcántara, M. (2008). La escala de la izquierda: la ubicación ideológica de presidentes y partidos de izquierda en América Latina. *Nueva Sociedad*, 217, 72-85.
- Alford, J. y Hibbing, J. (2007). Personal, interpersonal, and political temperaments. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 614 (1), 196-213. Recuperado en Octubre 29, 2009, de la base de datos Sage Pub.
- Álvarez, A. (2000). *Relación entre los cinco factores de personalidad y los estilos de liderazgo*. Trabajo de Grado de Licenciatura no publicado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.
- Anastasi, A., y Urbina, S. (1998) *Tests psicológicos*. Madrid: Aguilar
- American Psychological Association (2002). Ethical principles of psychologists and code of conduct. Washington, DC.
- American Psychological Association, (2009). Divissions. Recuperado de Noviembre 5, 2009, de <http://www.apa.org/about/division/index.aspx>.
- Avolio, B., y Bass, B. (2007). Multifactor leadership questionnaire. Recuperado en Enero 14, 2009, de http://www.testcentral.ro/files/mlq360_en.pdf.
- Baloyra, E. y Martz, J.D. (1979). *Political Attitudes in Venezuela: Societal Cleavages and Political Opinión*. Austin: University of Texas Press.
- Baloyra, E. (1986). Public Opinion and Support for the Regime: 1973-1983. En J. Martz y D. Myers (eds), *Venezuela: the democratic experience*. New York: Praeger Publishers.
- Baloyra, E. y Torres, A. (1993). Encuesta de Opinión Pública Nacional 1993. Banco de Datos de Opinión Pública. Universidad Simón Bolívar

Barbaranelli, C., Caprara, G. V., Vecchione, M. y Fraley, C. (2007). Voter's personality traits in presidential elections. *Personality and Individual Differences*, 42, 1199-1208. Recuperado en Octubre 28, 2009, de la base de datos ScienceDirect.

Baron, R., y Byrne, D. (2005). *Psicología social*. (10ª ed.). España: Prentice Hall.

Bass, B. (1985) *Leadership and performance beyond expectations* (1º ed.). New York: Free Press.

Bass, B. (2007) Dos décadas de investigación y desarrollo en liderazgo transformacional. *Revista del centro de investigación*, 7 (27), 25-41.

Benard, E., Neltner, W., y Paciorkowski, B. (2009). The effect of similarity of personality traits between political candidates and voters on liking of candidate. Hanover College, Recuperado en 15 de marzo, 2011, de http://vault.hanover.edu/~altermattw/social/assets/w08papers/Neltner_Benard_Paciorkowski.pdf

Bennet-Martínez, V., y John, O. (1998). Los cinco grandes, across cultures and ethnic groups: multitrait multimethod analyses of the big five in spanish and english. *Personality and Social Psychology*, 75 (3), 729-750

Bobbio, N. (2004). *Destra e sinistra: ragioni e significati di una distinzione politica* (4ª ed.) Roma: Donzelli editore.

Brody, N., y Ehrlichman, H. (2000). *Psicología de la personalidad* (1ª ed.). Madrid: Prentice Hall.

Canache, D. (2007, Abril). *Chavismo and democracy in Venezuela*. Artículo presentado en Symposium on Prospects for democracy in Latin America, Denton, Texas.

Cantor, N., y Mischel, W. (1979) Prototypes in person perception. En L. 4-33 Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 4-33). New York: Elviesier.

Caprara, G.; Barbaranelli, C.; Consiglio C.; Picconi, L; Zimbardo, P. (2003). Personalities of politicians and voters: Unique and synergistic relationships. *Journal of personality and social psychology*, 84(4), 849-856.

Caprara, G., y Zimbardo, P. (2004). Personalizing politics: a congruency model of political preference. *American Psychological Association*, 59 (7), 581-594.

Carney, D., Jost, J., Gosling, S., y Potter J. (2008). The secret lives of liberals and conservatives: personality profiles, interaction styles, and the things they leave behind. *Political Psychology*, 29 (6), 807-840.

Carrasquel, J., y González, C. (2007). *Atribución causal para la pobreza en Venezuela en estudiantes universitarios en función de la organización política de pertenencia, nivel socioeconómico, sexo y percepción de dificultad económica*. Trabajo de Grado de Licenciatura no publicado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.

Carrasquero, José V. (1994). *Legitimacy and popular support for the venezuelan democratic political system*. Trabajo de doctorado, University of Connecticut.

Castro, A., y Benatuil, D. (2007). Estilos de liderazgo, inteligencia y conocimiento tácito. *Anales de Psicología*, 23 (2), 216-225.

Codetta, C. (1990). *Ideología política del venezolano*. Caracas: Coediciones

Colomer, J. (2005). La dimensión izquierda-derecha en América latina. *Desarrollo Económico*, 45 (177), 123-136.

De Vries, R. (2008). What are we measuring? convergence of leadership with interpersonal and non-interpersonal personality. *Leadership*, 4, 403-418.

Elms, A. (1976). *Personality in politics* (1ªed.). New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Escalona, P., y García, C. (1997). *Estudio psicométrico de la versión abreviada (5X) del cuestionario multifactorial de liderazgo de Bernard Bass*. Trabajo de Grado de Licenciatura no publicado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.

Estenssoro, F. (2006). Concepto de ideología. *Revista de Filosofía*, 15, 97-111.

Federación de Psicólogos de Venezuela. (1981) Código de ética profesional del psicólogo (2ª ed.)

Fernández, P. (1987). Consideraciones teórico-metodológicas sobre la psicología política. En M. Montero (Ed.), *Psicología política latinoamericana* (pp.75-104). Caracas: Panapo.

Ferrán, M. (2001). *SPSS para Windows análisis estadístico*. México: Mc. Graw Hill.

García, J. (2003). Izquierda y derecha en Venezuela: nuevas fuentes de diferenciación ideológica. *Reflexión Política* 5 (10), 136-150.

Gerber, A., Huber, g., Raso, C., y Ha, S. (2009). Personality and political behaviour. Monografía no publicada. Recuperado en Octubre 23, 2009, de http://huber.research.yale.edu/papers/2009_PersonalityPoliticalBehavior.pdf

Giddens, A. (2002). *La tercera vía: la renovación de la socialdemocracia*. México: Taurus.

Glass, G. y Stanley, J. (1985). *Métodos estadísticos aplicados a las ciencias sociales*. México: Prentice-Hall.

Hall, C., y Lindzey, G. (1991). *La teoría de la personalidad* (3ª ed.) México: Paidós

Hetland, H., Mjeldheim, G., y Backer, T. (2008). Followers' personality and leadership. *Leadership and Organizational Studie*, 14 (4). 322-331.

Hogan, R., Curphy, G. y Hogan, J. (1994). What we know about leadership: effectiveness and personality. *American Psychological Association*. Recuperado en Octubre 29, 2009, de http://www.hoganassessments.com/_hoganweb/documents/What%20We%20Know%20About%20Leadership.pdf

Hogg, M. (2001). A social identity theory of leadership. *Personality and Social Psychology Review*, 5 (3), 184-200.

Howard, P., y Howard, J. (1995). *The big five quickstart: an introduction to the five-factor model of personality for human resource professionals*. Charlotte: Center for applied cognitive studies.

Huenafil, F. (2006). *Significación de la derecha e izquierda política en nuevos actores políticos portadores de cultura posmaterialista*. Trabajo de Grado de Licenciatura no publicado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.

John, O., y Srivastava, S. (1999). The big-five trait taxonomy: history, measurement, and theoretical perspectives. En L. Pervin y O. John (Eds.), *Handbook of personality: theory and research* (pp. 102-138). New York: Guilford.

Jost, J. (2006). The end of the end of ideology. *America Psychologist Association*, 61 (7), 651-670.

Jost, J., Federico, C., y Napier, J. (2009). Political ideology: its structure, functions, and elective affinities. *Annual Review of Psychology*, 60, 307-337.

Jost, J., Nosek B., y Gosling S. (2008). Ideology: its resurgence in social, personality and political psychology. *Perspectives on Psychological Science*. 3 (2), 126-136

Kerlinger, F., y Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento: métodos de investigación en ciencias sociales*. (4° ed.). México: Mc Graw Hill.

Kossowska, M. (1999). Personality and current political beliefs: a comparative study on polish and belgian samples. *Research Support Scheme Electronic Library*. Recuperado en Octubre 20, 2009, de <http://rss.archives.ceu.hu/archive/00001129/01/138.pdf>

Lalander R. (2004) Algunas reflexiones sobre populismo descentralización y chavismo. *Provincia*, 11, 36-97.

León, O.G y Montero, I. (2003). *Métodos de investigación en psicología y educación*. (3ª ed.). Madrid: McGraw-Hill.

Lozada, M. (2008). ¿Nosotros o ellos? Representaciones sociales, polarización y espacio público en Venezuela. *Cuadernos Cendes*. 25 (69), 89-105.

Marcano, G., y Skrabal, A. (2004). *Atribución de características de liderazgo desde la perspectiva de los trabajadores y dirigentes sindicales*. Trabajo de Grado de Licenciatura no publicado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.

McCrae, R., y Costa, P. (1999). A five-factor theory of personality. En L. Pervin y O. John (Eds.), *Handbook of personality: theory and research* (pp. 139-153). New York: Guilford.

Meschkat, K. (2006) ¿Qué pensar de Hugo Chávez? *Sociedad Hoy*, 10, 211-221.

Miller, A., Wattenberg, M, y Malanchuk, O. (1986). Schematic assessments of presidential candidates. *Political science publications*, 80 (2) 521-540.

Miñarro, A., Rodríguez, P., y Llorens, M. (2006). Introducción a la psicología de la personalidad. En G., Peña, Y., Cañoto, Z., y Santalla (Eds.), *Una introducción a la psicología* (pp. 351-381).Caracas: UCAB.

Molina, J. (2003). Izquierda y estabilidad de la democracia en América latina: ideología de la revolución bolivariana y su repercusión sobre el proceso político. *América Latina Hoy*, 35, 169-198.

Montero, M. (1987a). *Ideología, alienación e identidad nacional: una aproximación psicosocial al ser venezolano* (2ª ed.). Caracas: Universidad Central de Venezuela.

Montero, M. (1987b). *Psicología política latinoamericana* (1ªed.). Caracas: Panapo

Morales, J. F. y Huici, C. (1994). *Construcción y crítica de la psicología*. Madrid: Antropos.

Morrel, K y Hartley, J. (2006). A model of political leadership. *Human Relations*, 59 (4), 483-504.

Moss, S., y Ngu, S. (2006). The relationship between personality and leadership preferences. *Current Research in Social Psychology*, 11(6), 70-91. Recuperado en Octubre 26, 2009, de <http://www.uiowa.edu/~grpproc/crisp/crisp.html>.

Muchinsky, P. (2007). *Psicología aplicada al trabajo* (8ª ed.) México: Thomson.

Nader, M., y Castro, A. (2007). Influencia de los valores sobre los estilos de liderazgo: un análisis según el modelo de liderazgo transformacional-transaccional de Bass. *Universitas Psychologica*, 6 (3), 689-698.

Oblitas, L. (1999). *Psicología política* (1ª ed.). México: Plaza y Váldes

Ochoa, T. y Pérez, a. (1998). *Estudio psicométrico de validez convergente y divergente de la versión abreviada (forma 5x) del cuestionario multifactorial de liderazgo transaccional y transformacional de Bernard M. Bass*. Trabajo de Grado de Licenciatura no publicado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.

Oropeza, A., Carrasquero, J. V., y Welsch, F. (2001, julio) Chavecismo y polarización social. *Temas de coyuntura: Revista del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales*, 43, 55-71.

Pagano, R. (2006). *Estadística para las ciencias del comportamiento* (7ª ed.). México: Thomson

Pervin, L. (1998). Los elementos rasgos de la personalidad. *La ciencia de la personalidad*. Madrid: McGraw Hill.

Pillai, R., Williams, E., Lowe, K., Jung, D. (2003). Personality, transformational leadership, trust, and the 2000 U.S. presidential vote. *The Leadership Quarterly*, 14, 161-192. Recuperado en Noviembre 5, 2009, de la base de datos ScienceDirect.

Ramos, M. (2001). Partidos y grupos políticos en Venezuela (1998-2000): dimensiones ideológicas y cohesión programática. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias sociales*, 7 (2), 157-182.

Red Universitaria de estudios políticos (1998). Estudio de Opinión, financiado por Conicit, Proyecto G-97000635, Banco de Datos de Opinión Pública. Caracas: Universidad Simón Bolívar.

Red Universitaria de estudios políticos (1999). Estudio de Opinión, financiado por Conicit, Proyecto G-97000635, Banco de Datos de Opinión Pública. Caracas: Universidad Simón Bolívar.

Robbins, S. (2004). *Comportamiento Organizacional*. (10ª edición) México: Prentice-Hall.

Roets, A., y Van Hiel, A. (2009). The ideal politician: impact of voters' ideology. *Personality and Individual Differences*, 46, 60-65. Recuperado en Octubre 23, 2009, de la base de datos Science Direct.

Saucier, G. (1994) Mini-Markers: a brief version of Golberg's unipolar big-five markers. *Personality Assessment*, 63 (3), 506-516

Schaff, A. (1971). *Sociología e ideología*. Barcelona: Cuadernos beta

Shaughnessy, J., Zechmeister, E., y Zechmeister, J. (2007) *Métodos de investigación en psicología* (7ª ed.). México: Mc Graw Hill.

Tejeda, M., Scandura, T., y Pillai, R. (2001). The MLQ revisited psychometric properties and recommendations. *The Leadership Quarterly*, 12, 31-52

Valencia, C. (2007). Venezuela's bolivarian revolution: who are the chavistas?. En S. Ellner y M. Tinker (Eds.), *Venezuela Hugo Chávez and the decline of an exceptional democracy* (pp. 121-139). USA: Rowman & littlefield publishers.

Van Dijk, T. (1999). *Ideología: una aproximación multidisciplinaria* (1ªed.). Barcelona: Gedisa.

Van Hiel, A., Mervielde, I., y F. De Fruyt. (2004). The relationship between maladaptive personality and right wing ideology. *Personality and Individual Differences*, 36, 405-417. Recuperado en Octubre 30, 2009, de la base de datos ScienceDirect

Vargas, A. y Reverón, Z. (2003). Sondeo Paralelo: Opiniones y Valores Políticos de los Venezolanos: Presente y Futuro de Nuestra Democracia. Banco de Datos Poblacionales, Sección Opinión Pública. Caracas: Universidad Simón Bolívar

Vecchione, M., y Caprara, G. (2009). Personality determinants of political participation: The contribution of traits and self-efficacy beliefs. *Personality and Individual Differences*, 46, 487-492. Recuperado en Noviembre 5, 2009, de la base de datos ScienceDirect.

Vilas, C. (2005). La izquierda latinoamericana y el surgimiento de regímenes naciona-populares. *Nueva sociedad*, 197, 84-99.

Welsch, F. y Carrasquero, J.V. (1996) Democratic deconsolidation in Venezuela” Performance and Normative legitimacy. *International Social Science Journal*, 146, 615-626.

Worchel, S., Cooper, J., Goethals, G., y Olson, J. (2002). *Psicología Social*. México: Editorial Thomson.

Zarate, N. (2006). La política y la psicología. *Liberabit*, 12, 107-112. Recuperado en Noviembre 5, 2009, de la base de datos Redalyc.

ANEXOS

ANEXO A

Instrumento aplicado a la muestra definitiva

Sexo Masculino_____ Edad_____

 Femenino_____

Este cuestionario está destinado a describir las características de personalidad del político ideal, tal y como usted lo concibe; es decir, los atributos que considera usted que debe poseer el político ideal. Para ello se presentan una serie de afirmaciones. Marque con una X el grado en que la afirmación se adecua a la imagen que usted posee del político ideal.

Por favor responda a todos los ítems; no hay respuestas correctas o incorrectas.
La información recolectada será de carácter confidencial y utilizada estrictamente para fines académicos.

El Político Ideal:				
	Completamente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
1. Es bien hablador				
2. Tiende a señalar las faltas en otros				
3. Es minucioso en el trabajo				
4. Con frecuencia se pone tenso				
5. Es original, se le ocurren ideas nuevas				
6. Es reservado				
7. Es generoso y ayuda a los demás				
8. Puede a veces ser algo descuidado				
9. Es calmado, controla bien el estrés				
10. Tiene intereses muy diversos				
11. Está lleno de energía				
12. Prefiere trabajos que son rutinarios				
13. Empieza pelea con otros				
14. Es un trabajador cumplidor, de confianza				
15. Es depresivo, melancólico				
16. Tiende a ser callado				
17. Valora lo artístico, lo estético				
18. Tiende a ser desorganizado				
19. Es emocionalmente estable, difícil de alterar				
20. Tiene una imaginación activa				
21. Persevera hasta terminar el trabajo				
22. Es a veces maleducado con los demás				
23. Es inventivo				
24. Es generalmente confiado				
25. Tiende a ser flojo, vago				
26. Es temperamental, de humor cambiante				
27. Es a veces tímido, inhibido				
28. Es indulgente, no le cuesta perdonar				
29. Hace las cosas de manera eficiente				
30. Se preocupa mucho por las cosas				
31. Es ingenioso, analítico				
32. Irradia entusiasmo				
33. Es a veces frío y distante				
34. Hace planes y los sigue cuidadosamente				
35. Mantiene la calma en situaciones difíciles				
36. Le gusta reflexionar, jugar con las ideas				
37. Es considerado y amable con casi todos				
38. Se pone nervioso con facilidad				
39. Es educado en arte, música o literatura				
40. Es asertivo				
41. Le gusta cooperar con los demás				
42. Se distrae con facilidad				
43. Es extrovertido, sociable				
44. Tiene pocos intereses artísticos				

Este cuestionario está destinado a describir el estilo de liderazgo del político ideal, tal y como usted lo concibe; es decir, el tipo de liderazgo que considera usted que debe poseer el político ideal. Para ello se presentan una serie de afirmaciones. Marque con una X el grado en que la afirmación se adecua a la imagen que usted posee del político ideal.

Por favor responda a todos los ítems, no hay respuestas correctas o incorrectas

	Completamente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Completamente de acuerdo
El Político Ideal:				
1. Ayuda a los otros a cambio de sus esfuerzos				
2. Reexamina sus ideas críticas para evaluar si son adecuadas				
3. Cuando surgen temas importantes evita involucrarse				
4. Su atención está concentrada en irregularidades, errores, excepciones y desviaciones de los estándares				
5. Evita verse involucrado cuando surgen importantes discusiones				
6. Expresa sus valores y creencias más importantes				
7. Está ausente cuando lo necesitan				
8. Busca diferentes perspectivas cuando soluciona problemas				
9. Se expresa de manera optimista acerca del futuro				
10. Incentiva a otros para que se asocien con él				
11. Discute en términos específicos quién se responsabiliza por los objetivos de desempeño				
12. Espera hasta que las cosas vayan mal para actuar				
13. Se expresa con entusiasmo acerca de las necesidades que deben ser satisfechas				
14. Especifica la importancia de tener un fuerte sentido de propósito o voluntad				
15. Invierte tiempo enseñando y entrenando				
16. Aclara lo que se puede esperar recibir cuando son alcanzados los objetivos de desempeño				
17. Demuestra que es un creyente firme de la afirmación “si no está roto, no lo repares”				
18. Va más allá de sus propios intereses por el bienestar del grupo				
19. Reta a los otros como individuos más que como miembros del grupo				
20. Piensa que los problemas deben llegar a ser crónicos antes de tomar acciones				
21. Actúa de forma tal que gana el respeto de los otros				
22. Concreta toda la atención en el manejo de los errores de las decisiones				
23. Considera las consecuencias morales y éticas de sus decisiones				
24. Está al tanto de todos los errores				
25. Despliega un sentido de poder y confianza				
26. Estimula una visión apremiante del futuro				
27. Evita tomar decisiones				
28. Considera a cada individuo diferente de los demás en cuanto a sus necesidades, habilidades y aspiraciones				
29. Induce a los otros a que perciban los problemas desde diferentes ángulos				
30. Ayuda a otros a desarrollar sus fortalezas				
31. Sugiere nuevas formas de cómo completar las tareas				
32. Posterga las respuestas a preguntas urgentes				
33. Enfatiza la importancia de tener un sentido colectivo de misión				
34. Expresa satisfacción cuando los demás cumplen sus expectativas				
35. Expresa confianza en que los objetivos serán realizados.				

En la política, la gente habla de izquierda y de derecha. ¿Hablando en términos generales, dónde se ubica usted en esta escala?

Izquierda

Derecha

ANEXO B

Coeficientes Alpha de Cronbach ítem-test para el BFI prueba piloto

Ítem	α si se elimina el ítem	r ítem-test
Es bien hablador	0.769	0.092
Tiende a señalar las faltas en otros (I)	0.772	0.021
Es minucioso en el trabajo	0.755	0.414
Con frecuencia se pone tenso	0.782	-0.237
Es original, se le ocurren ideas nuevas	0.751	0.558
Es reservado (I)	0.772	-0.035
Es generoso y ayuda a los demás	0.756	0.409
Puede a veces ser algo descuidado (I)	0.758	0.322
Es calmado, controla bien el estrés (I)	0.786	-0.402
Tiene intereses muy diversos	0.764	0.185
Está lleno de energía	0.751	0.585
Prefiere trabajos que son rutinarios (I)	0.763	0.202
Empieza pelea con otros (I)	0.757	0.373
Es un trabajador cumplidor de confianza	0.751	0.567
Es depresivo, melancólico	0.788	-0.506
Tiende a ser callado (I)	0.759	0.303
Valora lo artístico, lo estético	0.756	0.371
Tiende a ser desorganizado (I)	0.752	0.464
Es emocionalmente estable, difícil de alterar (I)	0.785	-0.345
Tiene una imaginación activa	0.752	0.523
Persevera hasta terminar el trabajo	0.750	0.620
Es a veces maleducado con los demás (I)	0.754	0.45
Es inventivo	0.751	0.487
Es generalmente confiado	0.761	0.252
Tiende a ser flojo, vago (I)	0.755	0.439
Es temperamental, de humor cambiante	0.791	0.469
Es a veces tímido, inhibido (I)	0.757	0.361
Es indulgente, no le cuesta perdonar	0.766	0.173
Hace las cosas de manera eficiente	0.752	0.522
Se preocupa mucho por las cosas	0.756	0.419
Es ingenioso, analítico	0.750	0.559
Irradia entusiasmo	0.749	0.596
Es a veces frío y distante (I)	0.763	0.211
Hace planes y los sigue cuidadosamente	0.754	0.476
Mantiene la calma en situaciones difíciles (I)	0.789	-0.608
Le gusta reflexionar, jugar con las ideas	0.756	0.415
Es considerado y amable con casi todos	0.757	0.353
Se pone nervioso con facilidad	0.787	-0.388
Es educado en arte, música o literatura	0.754	0.444
Es asertivo	0.755	0.414
Le gusta cooperar con los demás	0.752	0.521
Se distrae con facilidad (I)	0.755	0.397
Es extrovertido, sociable	0.758	0.359
Tiene pocos intereses artísticos (I)	0.761	0.266

ANEXO C

Cargas factoriales para el BFI prueba piloto

Ítem	Factor 1	Factor 2
45. Es bien hablador	-0.001	-0.149
46. Tiende a señalar las faltas en otros	-0.076	0.044
47. Es minucioso en el trabajo	0.477	-0.099
48. Con frecuencia se pone tenso	-0.217	0.282
49. Es original, se le ocurren ideas nuevas	0.434	-0.434
50. Es reservado	0.132	0.284
51. Es generoso y ayuda a los demás	0.576	-0.057
52. Puede a veces ser algo descuidado	-0.213	0.453
53. Es calmado, controla bien el estrés	0.431	-0.340
54. Tiene intereses muy diversos	0.297	0.073
55. Está lleno de energía	0.614	-0.182
56. Prefiere trabajos que son rutinarios	-0.080	0.248
57. Empieza pelea con otros	-0.214	0.544
58. Es un trabajador cumplidor, de confianza	0.603	-0.320
59. Es depresivo, melancólico	-0.149	0.740
60. Tiende a ser callado	0.042	0.612
61. Valora lo artístico, lo estético	0.462	-0.216
62. Tiende a ser desorganizado	-0.208	0.610
63. Es emocionalmente estable, difícil de alterar	0.519	-0.056
64. Tiene una imaginación activa	0.569	-0.223
65. Persevera hasta terminar el trabajo	0.621	-0.339
66. Es a veces maleducado con los demás	-0.216	0.675
67. Es inventivo	0.564	-0.119
68. Es generalmente confiado	0.427	0.185
69. Tiende a ser flojo, vago	-0.188	0.713
70. Es temperamental, de humor cambiante	-0.255	0.622
71. Es a veces tímido, inhibido	-0.069	0.684
72. Es indulgente, no le cuesta perdonar	0.285	0.105
73. Hace las cosas de manera eficiente	0.590	-0.301
74. Se preocupa mucho por las cosas	0.565	-0.072
75. Es ingenioso, analítico	0.652	-0.179
76. Irradia entusiasmo	0.632	-0.287
77. Es a veces frío y distante	-0.024	0.364
78. Hace planes y los sigue cuidadosamente	0.654	-0.127
79. Mantiene la calma en situaciones difíciles	0.605	-0.409
80. Le gusta reflexionar, jugar con las ideas	0.511	-0.142
81. Es considerado y amable con casi todos	0.502	-0.038
82. Se pone nervioso con facilidad	-0.097	0.626
83. Es educado en arte, música o literatura	0.450	-0.182
84. Es asertivo	0.505	-0.156
85. Le gusta cooperar con los demás	0.605	-0.135
86. Se distrae con facilidad	-0.155	0.657
87. Es extrovertido, sociable	0.273	-0.370
88. Tiene pocos intereses artísticos	-0.102	0.415

ANEXO D

Coeficientes Alpha de Cronbach ítem-test para el MLQ 5X prueba piloto

Ítem	α si se elimina el ítem	r ítem-test
1. Ayuda a los otros a cambio de sus esfuerzos	0.674	0.233
2. Reexamina sus ideas críticas para evaluar si son adecuadas	0.673	0.287
3. Cuando surgen temas importantes evita involucrarse	0.689	-0.065
4. Su atención está concentrada en irregularidades , errores excepciones y desviaciones de los estándares	0.673	0.245
5. Evita verse involucrado cuando surgen importantes discusiones	0.691	-0.100
6. Expresa sus valores y creencias más importantes	0.681	0.105
7. Está ausente cuando lo necesitan	0.691	-0.006
8. Busca diferentes perspectivas cuando soluciona problemas	0.672	0.290
9. Se expresa de manera optimista acerca del futuro	0.670	0.349
10. Incentiva a otros para que se asocien con él	0.668	0.382
11. Discute en términos específicos quien se responsabiliza por los objetivos de desempeño	0.669	0.322
12. Espera hasta que las cosa vaya mal para actuar	0.694	-0.164
13. Se expresa con entusiasmo acerca de las necesidades que deben ser satisfechas	0.665	0.427
14. Especifica la importancia de tener un fuerte sentido de propósito o voluntad	0.660	0.515
15. Invierte tiempo enseñando y entrenando	0.667	0.376
16. Aclara lo que se puede esperar recibir cuando son alcanzados los objetivos de desempeño	0.665	0.421
17. Demuestra que es un creyente firme de la afirmación si no está roto, no lo repares	0.680	0.112
18. Va más allá de sus propios intereses por el bienestar del grupo	0.671	0.279
19. Trata a los otros como individuos más que como miembros del grupo	0.669	0.300
20. Piensa que los problemas deben llegar a ser crónicos antes de tomar acciones	0.687	-0.001
21. Actúa de forma tal que gana el respeto de los otros	0.666	0.385
22. Concreta toda la atención en el manejo de los errores de las decisiones	0.665	0.385
23. Considera las consecuencias morales y éticas de sus decisiones	0.662	0.477
24. Está al tanto de todos los errores	0.670	0.321
25. Despliega un sentido de poder y confianza	0.666	0.409
26. Estimula una visión apremiante del futuro	0.663	0.453
27. Dirige su atención a las fallas que impiden alcanzar los objetivos	0.741	0.041
28. Evita tomar decisiones	0.691	-0.073
29. Considera a cada individuo diferente de los demás en cuanto a sus necesidades, habilidades y aspiraciones	0.674	0.220
30. Induce a los otros a que perciban los problemas desde diferentes ángulos	0.700	0.136
31. Ayuda a otros a desarrollar sus fortalezas	0.668	0.371
32. Sigue nuevas formas de cómo completar las tareas	0.666	0.413
33. Posterga las respuestas a preguntas urgentes	0.685	0.507
34. Enfatiza la importancia de tener un sentido colectivo de misión	0.663	0.486
35. Expresa satisfacción cuando los demás cumplen sus expectativas	0.663	0.482
36. Expresa confianza en que los objetivos serán realizados.	0.665	0.441

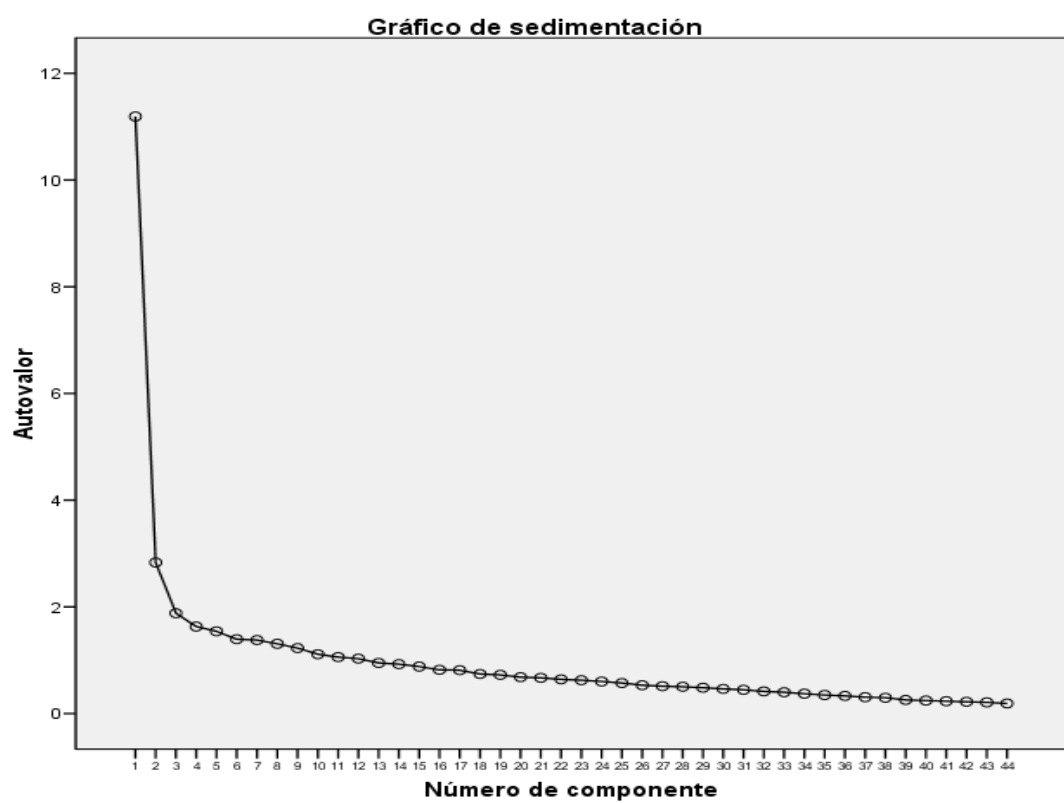
ANEXO E

Coeficientes Alpha de Cronbach ítem-test para el BFI muestra definitiva

Ítem	α si se elimina el ítem	r ítem-test
Es bien hablador	0.762	0.208
Tiende a señalar las faltas en otros (I)	0.769	0.508
Es minucioso en el trabajo	0.758	0.287
Con frecuencia se pone tenso	0.783	-0.272
Es original, se le ocurren ideas nuevas	0.749	0.527
Es reservado (I)	0.771	0.021
Es generoso y ayuda a los demás	0.749	0.541
Puede a veces ser algo descuidado (I)	0.757	0.304
Es calmado, controla bien el estrés (I)	0.786	-0.393
Tiene intereses muy diversos	0.762	0.210
Está lleno de energía	0.753	0.453
Prefiere trabajos que son rutinarios (I)	0.766	0.095
Empieza pelea con otros (I)	0.75	0.483
Es un trabajador cumplidor de confianza	0.747	0.567
Es depresivo, melancólico	0.783	-0.497
Tiende a ser callado (I)	0.76	0.254
Valora lo artístico, lo estético	0.755	0.365
Tiende a ser desorganizado (I)	0.749	0.504
Es emocionalmente estable, difícil de alterar(I)	0.787	-0.422
Tiene una imaginación activa	0.752	0.512
Persevera hasta terminar el trabajo	0.749	0.578
Es a veces maleducado con los demás (I)	0.749	0.518
Es inventivo	0.757	0.308
Es generalmente confiado	0.770	0.022
Tiende a ser flojo, vago (I)	0.75	0.569
Es temperamental, de humor cambiante	0.789	-0.448
Es a veces tímido, inhibido (I)	0.756	0.345
Es indulgente, no le cuesta perdonar	0.78	-0.154
Hace las cosas de manera eficiente	0.746	0.601
Se preocupa mucho por las cosas	0.752	0.465
Es ingenioso, analítico	0.750	0.587
Irradia entusiasmo	0.748	0.555
Es a veces frío y distante (I)	0.755	0.356
Hace planes y los sigue cuidadosamente	0.753	0.473
Mantiene la calma en situaciones difíciles (I)	0.786	-0.513
Le gusta reflexionar, jugar con las ideas	0.753	0.475
Es considerado y amable con casi todos	0.754	0.421
Se pone nervioso con facilidad	0.784	-0.352
Es educado en arte, música o literatura	0.751	0.481
Es asertivo	0.749	0.528
Le gusta cooperar con los demás	0.748	0.6
Se distrae con facilidad (I)	0.752	0.425
Es extrovertido, sociable	0.755	0.392
Tiene pocos intereses artísticos (I)	0.758	0.282

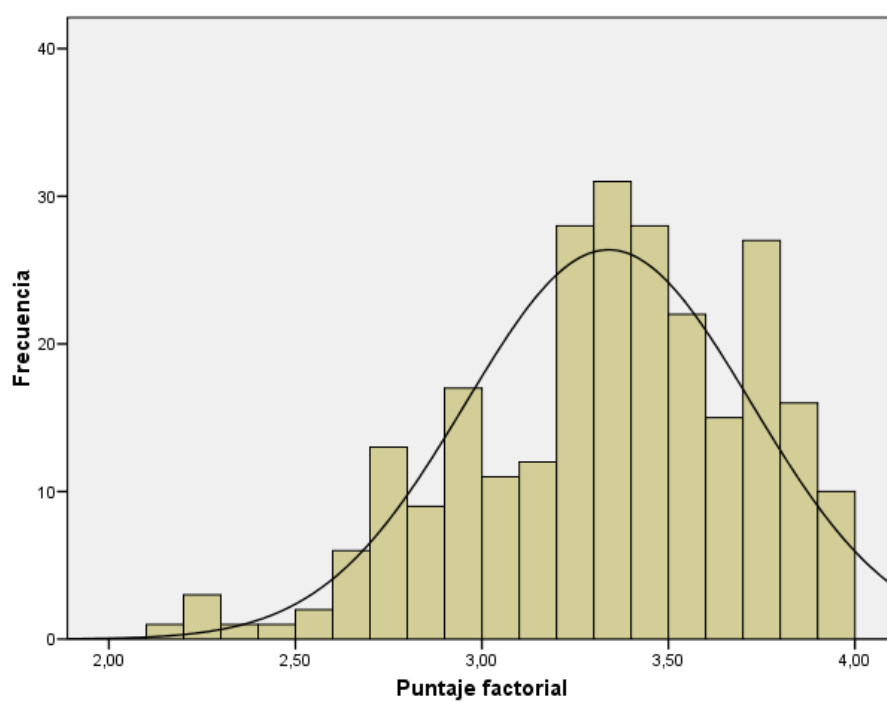
ANEXO F

Gráfico de sedimentación BFI

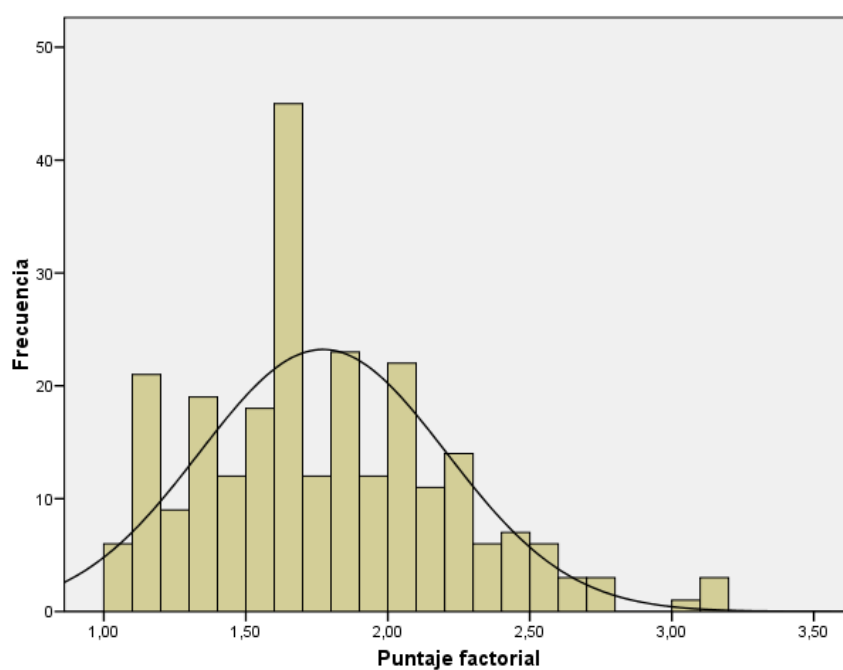


ANEXO G

Histograma de distribución de puntajes factor 1 y 2 BFI



Ccomponente 1, características deseadas de la personalidad.



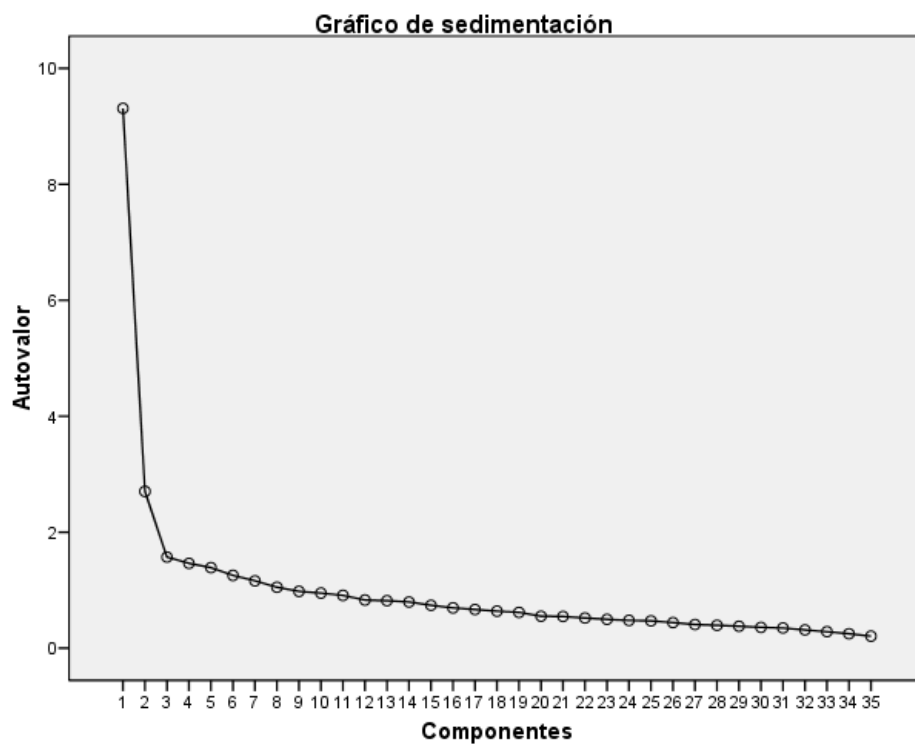
Componente 2, características indeseadas de la personalidad.

ANEXO H

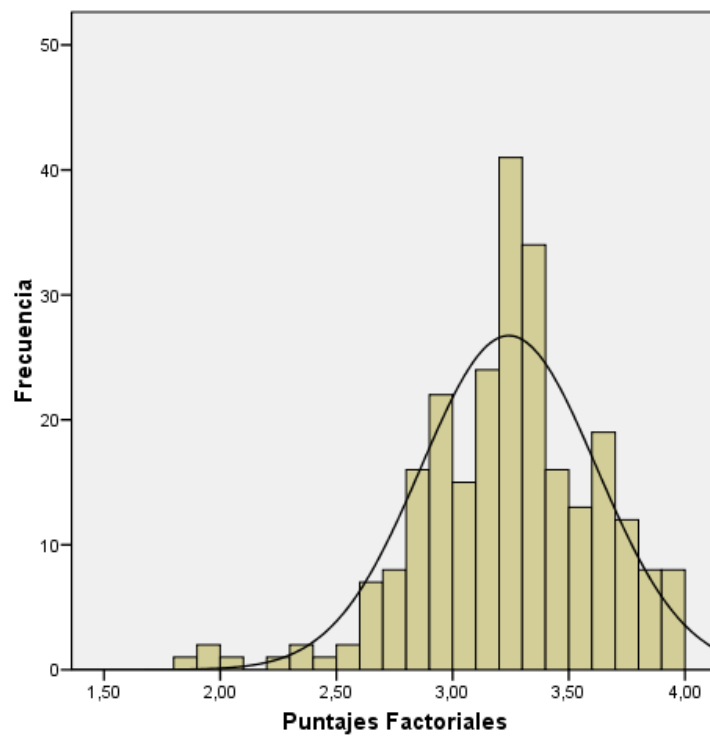
Coeficientes Alpha de Cronbach ítem-test para el MQL 5X

Ítem	α si se elimina el ítem	r ítem-test
1. Ayuda a los otros a cambio de sus esfuerzos	0.769	0.289
2. Reexamina sus ideas críticas para evaluar si son adecuadas	0.766	0.388
3. Cuando surgen temas importantes evita involucrarse	0.785	-0.077
4. Su atención está concentrada en irregularidades , errores excepciones y desviaciones de los estándares	0.780	0.078
5. Evita verse involucrado cuando surgen importantes discusiones	0.793	-0.238
6. Expresa sus valores y creencias más importantes	0.771	0.234
7. Está ausente cuando lo necesitan	0.790	-0.167
8. Busca diferentes perspectivas cuando soluciona problemas	0.763	0.443
9. Se expresa de manera optimista acerca del futuro	0.762	0.471
10. Incentiva a otros para que se asocien con él	0.759	0.533
11. Discute en términos específicos quien se responsabiliza por los objetivos de desempeño	0.769	0.300
12. Espera hasta que las cosa vaya mal para actuar	0.789	-0.229
13. Se expresa con entusiasmo acerca de las necesidades que deben ser satisfechas	0.762	0.470
14. Especifica la importancia de tener un fuerte sentido de propósito o voluntad	0.764	0.414
15. Invierte tiempo enseñando y entrenando	0.759	0.502
16. Aclara lo que se puede esperar recibir cuando son alcanzados los objetivos de desempeño	0.764	0.409
17. Demuestra que es un creyente firme de la afirmación si no está roto, no lo repares	0.782	0.035
18. Va más allá de sus propios intereses por el bienestar del grupo	0.763	0.423
19. Trata a los otros como individuos más que como miembros del grupo	0.773	0.198
20. Piensa que los problemas deben llegar a ser crónicos antes de tomar acciones	0.785	-0.007
21. Actúa de forma tal que gana el respeto de los otros	0.763	0.449
22. Concreta toda la atención en el manejo de los errores de las decisiones	0.769	0.385
23. Considera las consecuencias morales y éticas de sus decisiones	0.763	0.289
24. Está al tanto de todos los errores	0.761	0.414
25. Despliega un sentido de poder y confianza	0.761	0.463
26. Estimula una visión apremiante del futuro	0.759	0.508
27. Dirige su atención a las fallas que impiden alcanzar los objetivos	0.786	-0.095
28. Considera a cada individuo diferente de los demás en cuanto a sus necesidades, habilidades y aspiraciones	0.771	0.247
29. Induce a los otros a que perciban los problemas desde diferentes ángulos	0.767	0.343
30. Ayuda a otros a desarrollar sus fortalezas	0.761	0.493
31. Sigue nuevas formas de cómo completar las tareas	0.762	0.495
32. Posterga las respuestas a preguntas urgentes	0.781	0.057
33. Enfatiza la importancia de tener un sentido colectivo de misión	0.764	0.407
34. Expresa satisfacción cuando los demás cumplen sus expectativas	0.757	0.587
35. Expresa confianza en que los objetivos serán realizados.	0.763	0.440

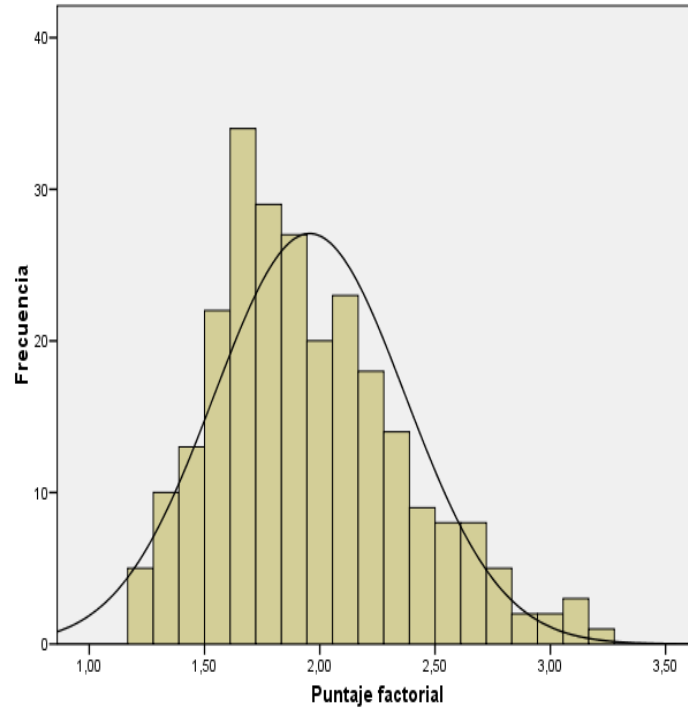
ANEXO I
Gráfico de sedimentación MQL 5X



ANEXO J
Histograma de distribución de puntajes factor 1 y 2 MQL 5X



Componente 1 (liderazgo transformacional/transaccional)



Componente 2 (liderazgo laissez faire)

ANEXO K
**Descriptivos de los grupos ideología de izquierda e ideología
de derecha en cada factor obtenido**

Descriptivos

		N	Media	Desviación Standar	Error Standar	Intervalo de confianza al 95%		Mínimo	Máximo
						Límite inferior	Límite superior		
Características deseadas	Izquierda	123	3,2923	,41806	,03770	3,2177	3,3670	2,17	4,00
	Derecha	130	3,3840	,34163	,02996	3,3247	3,4433	2,29	4,00
	Total	253	3,3394	,38271	,02406	3,2920	3,3868	2,17	4,00
Características no deseadas	Izquierda	123	1,8379	,47679	,04299	1,7528	1,9230	1,00	3,13
	Derecha	130	1,7082	,38187	,03349	1,6419	1,7745	1,00	3,20
	Total	253	1,7713	,43465	,02733	1,7175	1,8251	1,00	3,20
Liderazgo transformacional/ transaccional	Izquierda	123	3,1789	,40315	,03635	3,1069	3,2508	1,92	4,00
	Derecha	130	3,3012	,34240	,03003	3,2418	3,3606	1,88	4,00
	Total	253	3,2417	,37743	,02373	3,1950	3,2885	1,88	4,00
Liderazgo laissez faire	Izquierda	123	2,0379	,42888	,03867	1,9614	2,1145	1,22	3,22
	Derecha	130	1,8786	,38551	,03381	1,8117	1,9455	1,22	3,11
	Total	253	1,9561	,41411	,02604	1,9048	2,0074	1,22	3,22